千万别说你懂买房

资深房产律师告诉你，房子应该这样买！



从决定买房到正式入住
一本书帮你避开买房路上大小坑



让你买房没风险



省心省力又省钱

徐斌 著

中信出版集团

版权信息

书名:千万别说你懂买房

作者:徐斌

ISBN:9787508675589

中信出版集团制作发行

在买房的时候，风险往往发生在你不知道的地方。

当你意识到所有的风险时，风险就会离你而去！

——秦兵，著名房产律师

中央电视台《法律讲堂》栏目主讲人

序言
有恒产者有恒心

最近，我去知乎的北京总部录制《职人介绍所》。在化妆的间隙，知乎的朋友跑来找我咨询买房的事情。我看小兄弟一脸的愁容！他跟我说："徐律师，我现在买不到房子该怎么办啊？本来都要跟女朋友结婚了，首付也凑出来了。北京限购，我们眼看就够资格了。可是我看的房子，一天十几拨人去看，转眼间房子就卖掉了。整个小区本来就剩下三套房源，现在一套也没有。就这样，房价还在涨，又提高了买房的门槛。您说我怎么办啊，我这个婚都要结不成了！"

我替他感到痛苦，却又无可奈何——我总不能用法律手段，帮他对房价维权吧！

在北京的年轻人，买房子大都是为了结婚。小伙子没有房子，就不敢谈恋爱。姑娘看小伙子没有房子，很多选择分手。房价高涨，拆散了一对对鸳鸯。以前是想买，限购没资格，好不容易熬到在北京交了5年的社保，又买不起了。

现在我们都能领会这句话：有恒产者有恒心，无恒产者无恒心。

这句话出自《孟子·滕文公上》。

> 孟子曰："民事不可缓也。《诗》云：'昼尔于茅，宵尔索绹；亟其乘屋，其始播百谷。'民之为道也，有恒产者有恒心，无恒产者无恒心。苟无恒心，放辟邪侈，无不为已。及陷乎罪，然后从而刑之，是罔民也。焉有仁人在位，罔民而可为也？是故贤君必恭俭礼下，取于民有制。阳虎曰：'为富不仁矣，为仁不富

矣。’”

翻译过来是说，滕文公问孟子怎么治理国家。孟子说：“老百姓的事情不能懈怠拖延。《诗经》上说：‘白天割取茅草，晚上绞成绳索，赶紧修缮房屋，到时播种五谷。’有一定财产收入的人，才有一定的道德观念和行为准则，没有一定财产收入的人，便不会有一定的道德观念和行为准则。假若没有一定的道德观念和行为准则，就会胡作非为、违法乱纪，什么坏事都干得出来。等到他们犯了罪再加以惩罚，这等于陷害百姓。哪有仁爱的人执政，却做出陷害百姓的事呢？所以贤明的君主一定要认真办事、节省费用、有礼貌地对待部下，尤其是征收赋税，要有一定的制度。阳虎（即阳货，鲁季氏家臣）曾经说过：‘一心要发财致富，便不能仁爱，要仁爱，便不能聚敛钱财。”

孟子当时说的这段话，放到今天仍适用。贫穷确实容易滋生犯罪。但是，这个“产”说的可不是房产，而是收入。现在房价这么高，要是说在北京买了房的就是好人，在北京没买房或买不起房的就是“坏蛋”，会胡作非为、违法乱纪，这真是开了“地图炮”[注]！

2016年，北京年人均可支配收入是52 530元，同比增长8.4%。5万多元，在北京能买一平方米房子吗？房价高得普通人难以承受，那么在北京的2 000万人，岂不大都会沦为“放辟邪侈，无不为己”？

没房子的人都是“坏蛋”，有房子的人就是好人吗？房价一涨，房产律师的感受最为直观：每天都有几拨购房人来律所咨询，大部分是遇上了业主毁约的问题。这房价逼得多少有房子的人当上了“坏蛋”！

2016年，全国法院共审理了2 300万件官司，其中2%是房屋买卖合同纠纷。也就是说，至少有46万件房屋交易打了官司。具体到北京，2016年北京法院收案65万件，房屋买卖纠纷是14 225件！

这个数字是什么概念呢？

2016年北京二手房和新房成交量总共有40万套，也就是说有差不多4%的交易最终走上了法庭，还不算私下和解的数字，若算上的话比例只会更高。在房屋买卖的过程中发生纠纷已经是普遍的现象。趋利避害是人的天性，虽说“有恒产者有恒心”，但是在利益面前，有恒产者可能会胡作非为，对此，买房者要做好心理准备。

作为房产律师，我写这本书的主要宗旨是让购房者先试着把对方想到最坏，再学着把对方做坏事的路都堵死——可能有些同行、前辈、房地产从业者会略感不适，但是，欲行大善之事，必谙大恶之道。把别人想到最“坏”，并不是为了抹黑别人，学习这些知识也不是为了坑害别人，而是为了保护自己。

我有两个儿子，大的叫菠萝，小的叫柚子。每次聊到这个话题，大多数人都是先恭喜，然后替我担忧：你以后得给两个小家伙一人买套房子，这压力可够大的！我不以为然，我想，20年以后，我们今天认为非买不可的房子，可能还是那么贵，也可能更贵了，也可能便宜了，具体我不好说，但是我相信人的观念会发生变化。可能我的两个儿子到那个时候已经不像我今天这样，纠结有没有北京的房子了。

买得起房子的读者，看看本书，就算是学习；而那些买不起房子的读者，看看本书，也算是预习，增加一种体验。今天我们身处一个变革的时代，现在看上去无比正确的事情，明天转眼就会变化。但是不管我们跨越到了哪个时代，有恒产者有恒心的道理还是行得通！这个“产”说的是收入，而不是房子。做一个有收入的人，总比做一个有房子的人更重要，做一个有恒心的人，也一定会比无恒心的人过得好。

祝福单身的读者朋友早日买到舒心的房子，娶到心仪的对象，也愿房价能一直坚挺，不要大起大落！

1. 地图炮，网络用语，指地域攻击，或以少数人的行为否定某个群体。——编者注

第一部分 房子，买还是不买？



北京雾霾指数爆表的2017年2月，我因为公事出差去海南三亚，然后又坐飞机去了深圳。虽然两个城市之间相隔不远，三亚的空气却比深圳的空气好了不少，三亚到处都是看房、买房的人。

当时，三亚的房价从每平方米一万元出头一路蹿升到每平方米两万元，有些房子甚至卖到每平方米三万元以上。

我回到北京后，平时既不关心法律也不关心房产的太太告诉我，现在北京周边的房子都在涨价，还有不少已经限购了。我从她那里听到了最近听过无数次的投资理论：哪里限购，哪里的房价就有可能暴涨。太太给我发来了涿州、霸州、香河等地的看房广告，我说："既然你想买，就去看房吧！"她听了不乐意，觉得我对投资买房这个事情不够上心。

我们虽然是夫妻，但看到的是不同的世界。我看到的是遍地的烂尾楼、质量频出问题的新房、不断毁约的业主，太太则每天担心不买房会赶不上这波行情。

房子到底买还是不买，真让人头疼！

第一章
一线城市的房子到底能不能买？

别人一听说我是房产律师，都会问我：“徐律师，你说我该不该买房？房价会不会继续涨？会不会大跌？”我的一位律师好友准备结婚，他也问了我同样的问题。结论先说在前面，我认为我朋友的情况属于刚需（婚房），他应该买房。

作为房产律师，在预测楼市方面，我和经济学家是比不了的。这不是我的专长，我也不知道中国内地的房价会不会像当年日本和香港地区的房价那样暴跌。

律师的主要工作不是为客户提供理财的建议，而是帮助客户解决纠纷、规避风险。从规避风险的角度，我们分析一下能不能买房。

这是个很简单的问题，因为总共只有两个选项——买，或者不买。预期未来的房价走势有两种可能——房价上涨或者房价下跌。因此，这个问题可分为4种情景。

情景A：不买房，房价涨了。

情景B：不买房，房价跌了。

情景C：买房，房价涨了。

情景D：买房，房价跌了。

认为房价会涨的理由除了过去20年京、沪、广、深的房价一直在涨

之外，还有一些人尽皆知的“常识”：

- 京、沪、广、深的房价不容易跌
- 把钱存在银行不如买房
- 不买房就不容易结婚
- 哪里限购，哪里的房价就容易涨

导致我国房价下跌的“风险”包括：

- 实体经济衰退
- 世界范围的经济危机
- 外汇储备大幅缩水
- M2（广义货币）超发，有通货膨胀的风险
- 房子的租售比和房价收入比已经领先全世界

这些所谓的“常识”，你知道，我也知道，连街边的乞丐、扫地的大妈都知道有钱最好买房！目前政府高度关注“风险”，未来5年房价既有持续走高的可能性，也有出现暴跌的可能性——甚至还不小！我观察到了一些现象：最近这几年，越来越多的富人在海外投资，却少有人在北京投资买房。甚至已经有人开始出售北京的房子——既然大家都认为房价会涨，怎么会有人卖房呢？按理说房子早该被买光了！

到目前为止，在预测房价这件事情上，资本（家）的准确性比较高。一般来说，资本（家）的信息总是比普通人更多、更准、更快。在大家跑到雄县买房之前，大企业早就在保定买了地，政策一出来，立刻赚个盆满钵满。有人认为，未来5年，北京房价必有一跌。也有人说，政府一定不会让北京房价下跌。普通人最好不要完全相信资本（家），

因为资本（家）可能自己不买房，却劝你去买房！

造成京、沪、广、深房价不可预测性的一个重要原因是目前我们的房地产（土地）市场状况。

控制土地供应量的是政府——北京从2014年开始就在逐年缩减土地供给量。根据历史上的数据，我们可以知道，土地供给量对房价走势有非常明显的影响，所以2016年的房价上涨和限制土地供给量有一定关系。再加上各种纾解政策、限购政策、限贷政策、税费政策（比如房产税、土地使用权续期等），影响中国房价的除了市场因素，还有很多政策性因素，因此更难预测房价走势。

在京、沪、广、深之外，中国还有很多地方的房子是卖不掉、卖不动的，比如很少有人愿意买鄂尔多斯、榆林的房子。

总而言之，房价涨跌的事情，是普通买房人左右不了、预测不了的。

其实，普通人买房最怕的还是房价暴跌！

日本和中国香港曾经发生过这种事，今天我们通过互联网就能了解当年的情景。推荐大家阅读陈言先生在2011年撰写的文章，我节选了一部分便于大家搜索全文。

> 20年前，东京差不多所有人都在买房，所有房价都在上涨。但租房的人越来越少，房价不是所有人都能承担得起的。尽管在地球面积问题上，渡边看得非常透彻，但似乎在这个小问题上，他没有了历史参照物。在击鼓传花的游戏中，“花”落到了渡边的身后。
>
> 东京的建筑在今年3月的地震中几乎没有受到什么损伤，保持着其现代的外貌；东京的食品也依旧美味无比，原宿的时装让人看得眼花缭乱。但是，这些似乎都已经和渡边无缘了，他希望能够有更

多的加班机会，尽快偿还20年来的房贷，尽管已经没有了那些房子。

在今天的日本，如果有人见到渡边开口便问："买房了吗？""买了几处房产？"那和开口骂他并没有什么区别。

日本房价大跌的时代已经远去，我没有机会亲自经历。近几年我频繁地往返美国，目睹了美国次贷危机之后的房地产现状——到处是法院拍卖的二手房房源，我的感触很深。

在房价暴跌的时候，购房人最沉重的负担就是要按时偿还银行的住房抵押贷款。这个贷款有多重？我们每贷款100万元，差不多要还给银行150万元到200万元的本息。买一套300万元的房子，首付100万元，贷款200万元，30年还清，相当于总共要花近500万元买这套房子。

购房人资不抵债，无法偿还住房抵押贷款的时候，银行要拍卖房子来还贷。卖房时是按暴跌后的房价出售的，可能300万元买的房子只能卖出100万元，这样房子没了，贷款也无法还清。

房价暴跌怎么办？只要拍卖房子这件事情没发生，你总能期待房价有涨回来的那天！

20世纪90年代，中国也曾经出现过房价下跌的情况，但是那个时候上海浦东的房子一平方米只要1 600元。当时房价从每平方米1 600元跌到1 200元，就相当于今天房价从每平方米9万元变成6万元——但是只要坚持还贷款，到今天每个月的还贷额不过是区区几百元！以5年为周期，房价下跌可能会伤筋动骨，但是一旦以30年为周期，由于通货膨胀难以避免，房价总会上涨。在一线城市持有多套房产并不明智，虽然房价的上涨空间很大，但房产税是一个不可忽视的风险因素。很多富人不再在北京投资买房，是因为他们在京、沪、广、深可能不止一套房子。

降低风险的办法有两个，一是全款买房，二是你有能力偿还住房抵押贷款。

刚需人群能否买房，主要就是看你有没有足够的能力偿还住房抵押贷款。这里说的可不是你现在能不能偿还，而是你在房价暴跌的时候能不能偿还。

房价暴跌，总是和经济危机携手而来。经济危机，又总是伴随着大规模的失业。所以现在摆在年轻人面前的问题就是如果发生了经济危机，你能不能生存下去。如果不能，身上背的住房抵押贷款就会让你无法喘息，如果能，你就可以熬下去。

我的好友夫妻俩都是律师，律师这个职业有个特点，无论经济好还是不好，都有事可做。以我为例，房价上涨了，很多业主违约，购房人要打官司；房价下跌了，购房人想退房，也要打官司。

律师是逆境和顺境都能活下去的职业，一个月几千元的贷款，对我的律师朋友来说真不是什么大难题。所以我建议我的律师朋友：这房应该买。

一个月几千元的贷款，你真的还不上吗？只要合理计算一下，风险就不会太高。如果你有危机意识，就少贷一些款，多出一些首付，或者房子买小一点儿。刚需人群应该买房，只供一套房子，一个月不过几千元而已，比租房子贵不到哪儿去。

京、沪、广、深集中了中国绝大多数的优势资源，也吸引了大量人口流入。这就导致这4个城市的房子存在供小于求的情况，房价暴跌的阻力也还是有的。

政府不希望房价大跌，提出去库存，要托市。

此外，房价上涨也受通货膨胀影响。把财富放在股市、银行，买

车、买奢侈品，买黄金、美玉，都不见得比买房好。

政府的需要、开发商的需要、银行的需要、百姓的民生、社会的稳定、经济的发展、人口的流动，种种因素决定了京、沪、广、深的房价有比较高的概率不会暴跌。

买房后房价下跌和不买房房价暴涨，哪个更严重？我得出两个结论：

1. 不买房，如果房价暴涨，我们无能为力。

2. 买房，并且合理控制贷款，如果房价暴跌，我们可以控制风险。

我不敢说几年内房价必有一跌，只要有房价暴跌也能承担的心理准备，你就可以买房。

第二章
买不起房子，要不要逃离京、沪、广、深？

我有个朋友在江苏做法官，业内很多人都认识他，因为他写得一手好文章，是个不折不扣的才子。朋友的师兄邀请他辞职出来到北京创业，在一家大型互联网企业当法务，年薪40万元。

法官朋友思来想去还是婉拒了师兄的邀请。他给我算了一笔账："徐律师你看，现在实行司法体制改革，国家重视法院工作人员的待遇，我在苏州的收入不错。我工作几年，家里资助我在这边买了房子。我买房的时候苏州房价还没涨，就算现在涨了，也就是一平方米一两万元，普通人不是不能承受。我现在可以住着大平层，可以开自己的车，还有足够的钱让我干别的。"

"如果我去了北京，首先那里的自然环境和我这儿没得比。其次，一年赚40万元，够我在北京干什么？40万元在北京买不到什么好的房子，我只能租房子住。可是人在北京，你得穿得好吧，得吃得好吧，对女友也不能太抠吧，包你得买好的吧。这样算下来，我在北京的生活质量严重下降了。虽然我现在挣得不多，但是我过得好，你说是不是这个道理？"

我心里想：太对了。

一方面我们看到京、沪、广、深的工作机会很多，另一方面，我们又向往舒适的生活——除非你一辈子在北京、上海生活，感受不到什么叫作舒适的生活，否则你一定会意识到，你在北京、上海努力打拼得到

的一切，和你承受的压力相比，也不见得是划得来的买卖！北京就是围城，外面的人想进去，里面的人想出来。到底哪个城市好，走过看过才有发言权。在我们这个时代，从一个城市到另外一个城市的时间和金钱成本都已大大降低。年轻人不要一辈子只待在一个城市。就算你只能待在一个城市，至少心里要明白，你是可以流动的，你不需要被户口和观念限制在一个地方。

比北京更好的城市有很多，比如纽约、芝加哥、伦敦、东京、香港，不是全世界的年轻人都觉得必须待在北京、上海。你去看看纽约的高楼，回来之后，北京在你眼里也就没那么高大了！现代都市的城区一般以写字楼为主，极少能见到工厂、农场和住宅。北京的住宅小区实在是太多了，所以政府现在也在推行人口纾解方案。我认为，在未来，城市里的高层住宅、公寓，应该留给年轻的创业者居住。稍微有钱的人，在郊区住别墅。既享受北京带来的工作机会，又能得到舒适的生活环境。现在有钱人买二环的房子，其他人去河北燕郊买房，这主要是因为中国的一线城市与周边地区相比，发展得过于不均衡。随着高铁的发展和中国基础设施建设的完善，这个问题一定会逐步得到解决。

我们国家正在努力解决这些问题，“行政副中心”、“京津冀一体化”、“人口纾解”等策略的主要目标就是促进区域繁荣。“冰冻三尺非一日之寒”，是京津冀一体化救活河北经济、振兴河北房价，还是创造出更多的“燕郊”，让北京更加拥挤，谁也无法预测。可以确定的是，如果北京限购——最近北京发布了更严厉的限购政策，缩短了贷款的还款周期，提高了首付比例，那么趁着河北周边一些还没有限购的城市正在进行大规模的高价土地招拍挂，在河北环北京、环高铁、环京张城际的区域买房，也可以作为刚需人群的一个选择。

2017年3月17日下午，北京市住建委、中国人民银行营管部、北京银监局、北京公积金中心四部门联合发布《关于完善商品住房销售和差别化信贷政策的通知》（以下简称《通知》）。

《通知》规定，居民家庭名下在北京市已拥有1套住房，以及在北京市无住房但有商业性住房贷款记录或公积金住房贷款记录的，购买普通自住房的首付款比例不低于60%，购买非普通自住房的首付款比例不低于80%。同时，暂停发放贷款期限25年（不含25年）以上的个人住房贷款（含住房公积金贷款）。

如果你无法买北京的房子，但又有买房的需求，可以考虑把大本营放在河北，或者延长通勤时间，或者在周边寻找就业机会。2015—2016年，河北的房价上涨，并不是因为高铁开通刺激了购房人群的流动，而是因为政策上的调整——大量的北京开发商去河北周边拿地，开发商在招拍挂的时候给出了不可思议的高价，一下子就把房地产价格抬上去了。这是一种战略布局，而战略布局的最后一个环节就是购房人——看你买还是不买了！

我在上一章分析了刚需为什么要在北京买房，在这一章我要说：如果你是刚需，但是你买不起，或者不能买北京的房子，那你恐怕只能考虑加入“京津冀一体化”这盘大棋了。上海、广州、深圳也是同理。如果我是你，一方面为了家庭稳定而买房，另一方面开始提前设想，买在河北的房子价格暴跌了怎么办。这个房子过去每平方米大概值四五千元，最多不超过8 000元。如果房价暴跌，基本是要回到这个价位的。如果你的收入能承受这样的风险，这个方案还是可以接受的！

逃离京、沪、广、深可以不可以？

其实这是很好的选择，就像我前面说的那位法官朋友那样，能享受到舒适的生活。另外，我认为逃离京、沪、广、深的“逃离”，完全可以是在京、沪、广、深工作过几年，有了一定的行业经验之后，再回去发展——不失为一种曲线救国。一方面有了京、沪、广、深的工作经历，另一方面地方城市的发展良好，做一个会念经的外来和尚有何不可？

你可以现在就在家乡或者不错的省会城市物色一套好房子，把它租

出去，然后在北京租房子，创业几年回去过潇洒舒适的生活。长远来看，如果经济发展得好，本地一样有机会。如果经济不好，你在北京抗打击能力更强，既解决了北京无房问题，又多了一个选择。

到了必须做出去留选择的时候，选一线，把二线房子卖了做首付；选二线，终止租约回去住！

第二部分
二手房怎么挑怎么买



我太太非常关注河北的房价。不管我赚多少钱回家，她都会告诉我，你看，我让你买XXX的房子你没买，亏了吧！这一下少了100万元！

这种事情经常发生，我这些年“亏损”已经上亿元！虽然她常说要买房，却从来没去看过房。

一旦下定决心买房，出手就要快。我认为世界上最蠢的事情，就是心里知道要做一件大事，这件事情要让你一掷千金，甚至搭上你的身家性命，你却不着急！

这一点儿也不奇怪，我见过太多客户，房产证下不来、开发商破产、房子漏水、沉降，甚至变成危房，他们都不着急。他们明白这些大事对他们有重大影响，但是一旦事情搁置下来——尤其是那些需要他们付出很多时间和精力的问题，他们就会充满惰性。我们往往更愿意投身于那些牵扯精力、收益不高，但是略微急迫的小事儿——比如，上班！

你不愿意请假，不愿意耽误工作，不愿意跑一趟，而实际上，买房这件事，辞了职去干都不能说太过分，更何况请几天假呢！我的朋友晚到了半个小时，房子就被卖完了。所以一旦真的想好了要买房，一定是不惜一切代价立刻行动。你和太太（老公）就应该立刻四处联系看房。

在这一部分，我们说说为了买房，都要准备什么。

一场二手房交易的攻防战

黄建华卖房的时候从来没想过，房价会涨得这么厉害。卖房子的时候，60平方米的房子卖了200万元，转眼间房子就涨到了350万元。本来想添些钱以小换大，现在卖房子的钱还不够把原来的房子买回来，黄建华晚上愁得睡不着觉。

杨萍也没想到，房价涨得这么离谱。之前为了熬到满五唯一，杨萍按照中介小王的建议，推迟了网签的时间。虽然合同签了，定金交了，首付也交了一部分，杨萍还是心里没底，觉得空落落。她听说，单位同一时期买房的同事都被毁约了。坏消息接踵而来，杨萍觉得每天就像有把利剑悬在头顶，时刻不得安宁。

左思右想，黄建华给中介小王发了短信。

“小王，我是你黄姐。我有件事情不知道当讲不当讲。”

“黄姐，什么事？”

“我打算买的那个房子，出了一些问题，你黄姐可能没办法买那个房子了。我卖房子的时候就跟你讲过，卖房子是为了换一个大的接我父母过来住，现在换是不可能了，所以你想想办法我能怎么处理一下？”

“黄姐，你是什么意思啊？”

“小王，你看能不能和对方商量一下，就是那个买家，我们上一次谈合同比较仓促，我和她也没有认真地沟通，就被你们忽悠着把合同签了。结果你们给我找的这个买家，一直拖着不办手续，她也有责任。”

“黄姐，您是不打算配合走流程了吗？”

“不是我不配合，实在是我心有余而力不足啊！”

“黄姐，这我很难办的，毕竟合同都签了。你们都是成年人，不能说谁忽悠谁，白纸黑字你必须遵守啊！”

“我也有我的苦衷，要不你先和买家沟通沟通。万一要是能行，黄姐一定重重感谢你。”

小王在中介门店干了六七年，是门店少有的老员工。这几年房价每年暴涨，同样的桥段小王已经经历过好几轮。虽然他的收入让他感觉自己永远买不到房子，但是这么多年的积累他也不愿意放弃。

小王每天早上7点起床，晚上12点才下班，一遇到签合同就有可能熬夜到凌晨，已经很久没放松休息过了。这几年虽然当中介好赚钱，但是到了底层员工这里，收入不高不低。好的时候一两万元，不好的时候几乎没有收入。

从2009年入行开始，为了卖掉一套房子，小王要带十几拨人去看房。有了中意的买家卖家之后，他又担心单子被同行撬走。黄姐要毁约，小王首先想到一定是隔壁中介的人搞的鬼。他骂了两句粗口，诅咒了隔壁门店从店长到店员的每一个人，包括平时没事儿就和他一起抽烟的小胡。说不定就是小胡搞的鬼！小王一边这样想，一边给杨萍打电话。

该来的总会来。

杨萍一直觉得最近做什么都不顺，早上起床孩子打翻了饭菜，自己在上班路上扭到了脚，到了单位发现重要的资料忘在家里，想让老公帮忙回去拿又联系不上人。

小王的电话带来了杨萍一直“期盼”的那个坏消息——业主要毁约了。

杨萍一时没了主意，拼命给老公打电话。

双方通过中介小王，约在了中介总部见面。

不管结果如何，双方都抱着一丝幻想。

黄建华希望买家通情达理，同意自己把定金退回去，合同解除，买家抓紧时间去买别的房子。她就可以把房子卖贵一点儿，勉强按照自己的想法实现换房的计划。

让父母来北京和自己一起住，这件事黄建华说了有五六年了。她希望父母能看到她住大一点儿的房子，至少不被自己在老家的姐姐比下去。姐姐的房子有140平方米，每年回老家黄建华都不肯过去住。她心里不好受。

杨萍来北京熬了这么多年，一直和老公租房子住。当初结婚的时候父母就不同意杨萍嫁给没有车没有房的丈夫。杨萍和丈夫在校园就相恋，毕业就结婚，没少受家里的压力。现在终于“苦媳妇熬成婆”，能买一套自己的房子了，没想到竟然遇上了毁约。

杨萍现在最恨的人有三个。一是中介小王，要不是小王说晚几天网签就可以避税，杨萍不至于这么被动，虽然她也搞不清楚网签有什么好处，但杨萍就是觉得网签了就不怕了。

二是丈夫，当初买房的时候丈夫说，现在房价涨得快，别避税了先做网签，杨萍没同意。昨天晚上丈夫说了一句：“就怨你贪小便宜不听我的，要不然多付两万元也就搞定了。”杨萍觉得嫁错了人——我这么烦的时候你还怪我！

杨萍恨的第三个人是黄建华，心里虽恨，嘴上却不能说。杨萍装出一脸笑容，一口一个黄姐，希望黄建华改变心意，继续按照合同网签。

一屋子人坐下，双方都很尴尬，一度出现冷场。

中介公司的法务、店长、中介小王和新人小李作陪在两侧。

小王先开了口，说：“黄姐，你不是说你有事要和杨姐商量吗？你说啊。”

黄建华尴尬地笑了笑。她在来的路上就一直琢磨，怎么能既不像是自己违约，又把合同解除掉。

“这个事儿是这样的。我看了我们那天签的合同，我认为这个合同不太完善。”

中介的法务一听坐不住了：“怎么不完善？我们公司好几万份合同都是这么签的，你说说，哪有问题你指出来！”

店长是个老人儿，拦住法务，说：“别说话，让黄姐先把话讲完。”

黄建华挺了挺腰。

“就是网签的时间这一块，我们合同约定是3月做网签，现在都4月了，网签还没做。这个怎么解决？”

小王这时候赶紧说：“黄姐，这可跟之前说的不一样啊，第一，是你们双方商量好，等房子满五唯一再过户，所以网签做得晚。第二，你们可是有补充协议的。”

法务说：“对对对，黄女士你搞错了，你说的3月做网签是你们第一份合同上的，你们最后要看补充合同，以补充合同为准。”

黄建华听了一愣，她没想到，同一件事，签了三份合同，时间还不一样。

杨萍也很晕，签合同那天，中介让他们从下午1点一直谈到了凌晨1点，大部分时间都在砍价，签合同一共就用了几分钟。杨萍从买房，到交钱，到现在业主要毁约，还没仔细看过一次合同。

法务用笔在合同上勾出和网签有关的条款。杨萍一看，果然三个地方有三个不同的日期。

第一个日期写在一张简陋的居间买卖合同上，合同约定3月就要网签。第二个日期写在双方签订的范本合同上，这个合同非常精

美，上面也写着3月网签。第三个日期写在补充协议上，这个补充协议是当时中介手写的，上面写着由于该房屋即将满五唯一，双方同意延长网签的时间。除了这个条款，还有一些关于怎么付款的约定，说得都比较含糊。

杨萍本来觉得自己非常占理，现在又突然觉得心里有点儿没底。小王这孩子虽然很热情，一口一个姐，但是怎么看也不觉得牢靠。

长得年轻不能怪小王，小王是非常希望这一单能成的。虽然他心里觉得黄建华说一套、做一套，但是又不敢得罪业主。小王忍着情绪，打算继续做黄姐的工作。

“黄姐啊，咱们当初说好的，合同里面也写了，你怎么能不认呢？”

黄建华有自己的道理，她认为只要签了合同、写了日期，就应该遵守。没有遵守约定，故意去避税，是中介和买家的问题，和自己无关。你们不着急过户，耽误了我买房的时间。房价如果没涨，我也不说什么。现在房价一直涨，我比你们还着急！

买房的希望早点儿过户，卖房的也是如此。事与愿违，现在这多出来的150万元，谁也不愿意让。

时间就这样在扯皮中度过，买家的意见是立刻办网签。卖家的意见是要就违约问题讨个说法，解除合同，最多退还定金。双方也一步步丢掉了伪装，情绪越来越激动。黄建华先是骂起了中介，接下来杨萍也忍不住骂了黄建华，双方从屋子里面一直吵到了中介总部的大堂，保安、其他中介都跑来劝架，周围全是围观的其他买家和中介。旁边有个中介带着买家路过，中介说：“我们这儿天天都这样，现在房价涨得快，一天吵三五回都是正常的。”话还没说完，隔壁的一个房间传来拍桌子砸东西的声音，听上去应该是打了起来。

双方不欢而散，各回各家。黄建华开始认真研究合同，准备找一个毁约的理由。虽然她努力想要看懂合同，无奈就是看不懂。她决定找个懂行的人帮她指点两招。

正好黄建华有个在房管局上班的战友，是多年的老交情。黄建华给战友打了电话，绕来绕去地讲了自己的事情。战友很快领悟了黄建华是要毁约。战友告诉她，如果没做网签，可以在房子上面设置抵押。房子被抵押了，对方就无法办理过户手续，只能要违约金。

黄建华一听，眼睛就亮了。她突然看到了自己人生的希望。

要办抵押，就要签一个借款协议，要有一个人来配合她。这个人必须知根知底、非常可靠，同时买家又不认识。符合这个条件的人并不多，大部分人都不愿意配合做这样的事情，再者说，黄建华也不想让别人知道她卖房子要毁约。

经过一番商量和思考，黄建华想到了远在老家的姐姐。

这一次，黄建华决定抛下她和姐姐多年的恩怨，再次拾起血浓于水的亲情。

黄建华和姐姐商量，让姐姐配合她做了一份300万元的抵押借款协议，在自己的房子上设置了抵押权。

在黄建华运作抵押的这段日子里，杨萍也没闲着。和黄建华一样，杨萍把自己的买房合同翻烂了。杨萍决定，既然自己不懂法律看不懂合同，不如找个律师来咨询一下。

杨萍想起她有个学法律的小学同学，于是千方百计辗转找到了同学的电话。同学虽然不是律师，但是在司法局上班，杨萍把合同给同学看，同学跟杨萍是这样说的：“合同约定得很清楚嘛，不过这个网签确实没写清楚，是你的中介有问题！”

“那我该怎么办？”

“这个，不太好办。”

“那你看，这三个地方都有日期，我现在是不是违约了？”

“这个，不太好说。”

杨萍和同学聊了一个小时，杨萍觉得有点儿话不投机。同学嘴里没有一个确定的答案，都是不太好办、不太好说。杨萍感觉这同学也不可靠，还是花点儿钱找律师吧。

一出同学单位的门，迎面就看到律师事务所，杨萍就进去找律师聊聊。从一家律所出来，发现整条街上有好几家律所。于是杨萍想，反正今天也出来了，干脆问到底。律师有的收咨询费，有的不收咨询费。有的看着连律师都不像。有的说连律师费都不收，打赢官司才收钱。还有个律师暗示杨萍，自己在法院有关系。

杨萍通过反复咨询，得到了几种意见。

第一种意见是认为这个约定没有问题，虽然网签晚了但是杨萍不属于违约。

第二种意见是认为杨萍已经违约。有个律师说，范本合同是官方的，效力最高。中介写的补充协议不严谨，是无效的。

杨萍心里想，房价涨了这么多，又是当初说好的，无论如何也应该是对方违约才对，所以杨萍决定首先排除认为杨萍违约的律师——这律师没说到杨萍心里。

尽管有好几个律师都说是对方违约，但是律师的后续观点又不太一样。有的说，杨萍应该解除合同，让对方双倍返还定金。有的说，杨萍应该起诉要求法院判继续履行合同，办房产证。有的说，杨萍可以让法院判决赔偿房价上涨的损失。还有的说，杨萍现在交的定金太少，不能继续履行合同，也不能赔偿损失。

杨萍有点儿发懵，但是本能让她认为，房价涨了这么多，要房一定比要钱合适。所以她决定请个帮她要房的律师。杨萍回到家，和老公商量了两天，终于决定通过熟人再找一家律所，让律师帮他们两口子要房。

咨询了8拨律师，杨萍和丈夫选择了一位他们觉得还可以的律师，律师帮他们写了起诉状，去法院立案，开庭。

春天买房，夏天出事，秋天开庭，年底出判决。杨萍没有觉得这个事情多浪漫，她度日如年。

生平第一次打官司。

第一次委托律师。

第一次立案。

第一次开庭。

第一次等判决。

第一次败诉。

杨萍做梦都想不到，这些第一次，一次比一次沉重，一次比一次焦虑，一次比一次无奈。杨萍感觉自己患上了严重的抑郁症。她的丈夫也没有好到哪里去。官司不利，事业不顺，两口子经常为了买房的事情吵架。杨萍觉得，丈夫对自己不够关心。杨萍的先生认为，杨萍已经着了魔。

从请律师到递交材料，杨萍跑了无数次律所。杨萍请的律师也认为杨萍是个非常麻烦的客户。她为了这套房子，赌上了一切时间和精力，律师写的每一份文件，从代理协议到委托书、起诉状和证据材料、代理意见，杨萍都要一字一句看个明白仔细。

杨萍觉得，签买卖合同的时候，自己就是没有好好地花点儿时间看仔细，所以才被对方钻了空子。她一直认为，这个官司的关键就在网签的日期上。只要法院对网签日期的认定不出问题，胜诉就十拿九稳。所以她一直非常后悔，当时没能把合同上三处网签的日期，全部改成4月或者更晚。

律师和杨萍连一个标点都要反复修改。有的时候律师有别的案子，杨萍就在律师的办公室熬上一整天。司法局门口的小路，成了杨萍消磨时间最多的地方。她单位的领导很不高兴，因为她动不动

就请假。一开始大家还能互相理解，久而久之，领导也暗示她，再这样下去就要和她拜拜了。

去法院立案的时候，杨萍一大早就过去排队，恨不得第一个冲进法院。法院的正门不开，必须走侧门过安检，杨萍手里拿着起诉状，和很多人一起排队。排队的时候杨萍听到“中介”、“房主”这些关键字，立刻敏感了起来。原来排在她前面的夫妇也是二手房买家，和她一样，遇到了业主毁约的问题。

立案庭的法官很和气，杨萍没有遇到想象的立案难问题，法官帮她从起诉状里找了几个错别字，修改之后交了上去，让她去交诉讼费。杨萍的诉求是要求对方过户给她，杨萍觉得无论如何都要在这个基础上让业主黄姐赔偿她的损失，可是杨萍也不知道自己都有哪些损失。

她想加上误工费、差旅费、律师费等，可是律师都不同意，说这是不能胜诉的。

精神损害赔偿有没有？杨萍觉得，既然我是守约方，对方是违约方，对方看到房价涨了就不给我过户，严重地影响了我的身心健康，使我患上了抑郁症，夫妻感情也出现了裂痕，对方就应该赔偿我的精神损失。

她的想法被律师泼了冷水，律师告诉她，这是无法被支持的。

于是杨萍又找到了合同上的一个条款：“如果一方违约，需要向守约方赔偿总房款的20%，同时向居间方赔偿居间服务费。”

律师告诉她，她有可能要到这个违约金，法院支持到什么程度，不好说。

不好说，和司法局的那个老同学的口头禅一样。好像一遇到什么关键问题，就是不好说，这搞得杨萍没了主意。最后，对业主的愤怒、恨意，随着之后和黄建华的几次不欢而散的调解，终于压倒了理性。杨萍觉得无论如何都要业主赔偿20%的总房款，才能弥补她心灵的创伤。

法院告诉杨萍，总房款的20%大概是40多万元，要按照这个诉求缴纳7 000多元的诉讼费。算上15 000元的律师费，这场官司还没打，两万多元又没了。

杨萍千盼万盼，终于等来了开庭。黄建华并没有出庭。

毁约并不是一件让黄建华心安理得的好事情。相反，她每天都在担心自己做的抵押东窗事发，甚至到了晚上，黄建华还会做噩梦，梦见自己被警察带走。

中介小王隔三岔五就会给她打电话，问她到底是什么想法。

说白了，无非是房价涨了，你想加多少钱？

黄建华也不知道该加多少钱，就在这个过程中房价又涨了不少。

每天都有人给黄建华打电话报价格，可是黄建华并不敢卖掉她的房子。

有人给她出主意：卖了房，这个买家就是善意第三人，有了善意第三人，也可以让她保住房子。

黄建华一直希望把自己做的假抵押解除，但是她又不敢解除。她担心一旦这边解除了抵押，那边就被杨萍查封了房子。

思来想去，一面是官司和麻烦，另一面是飞涨的房价。黄建华决定干脆豁出去，开口找杨萍要钱。

要多少钱比较合适？黄建华考虑自己卖房是为了换房，而现在自己这套房子的价格差不多要360万元了，涨了160万元，就算双方各承担一半，还需要杨萍再出80万元。于是黄建华决定，就找杨萍要120万元，杨萍总要和她讨价还价，这样她再让到80万元。自己可以心安理得，无愧于心。杨萍也可以“白得”80万元。大家都不吃亏。

小王终于让他的黄姐开了金口，却不敢立刻把消息告诉杨萍。

在这么长的时间里，小王不仅给黄姐打电话，也天天给他的杨姐打电话。这笔中介费赚得可是真不容易。

黄姐虽然可恶，但是至少通情达理，你给她打电话她还陪你聊。虽然她从来不承认也不认为自己才是坏人。

杨姐就不一样了。违约的事情逼疯了杨萍，而小王是杨萍最痛恨的三个人之一。每次小王打电话过去，杨萍就是劈头盖脸地训斥，所以小王后来就不太愿意给杨萍打电话了。

小王认为杨萍已经疯了。虽然他希望杨萍能说个数字——违约他见得多了，在他看来，不打官司最好，这样他可以拿到中介费。房价涨了，大家各自承担一部分呗，你非要对业主搞什么道德谴责，这个事情自然没办法谈下去。

就是因为吃透了杨萍的脾气，小王把电话打给了杨萍的丈夫。电话里小王并没有跟杨萍的丈夫说，黄姐要加120万元。因为他知道，这么高的数字，杨萍是死都不会答应的。因此他耍了个心眼，告诉杨萍的丈夫，业主要加钱，大概要加80万元。不知道是不是小王见得世面太多，一下子就蒙中了黄建华的底牌。

杨萍的丈夫对杨萍更加了解，他认为，杨萍不可能接受80万元。所以杨萍的丈夫干脆又打了个5折，告诉杨萍，对方提出来要加40万元。

杨萍听到这个数字，感觉很崩溃。白纸黑字约定花200万元买个房子，现在突然又多出40万元，很可能还不能贷款，这到哪里弄钱？买房子的首付，掏空了杨萍夫妇多年的积蓄。杨萍本来是不愿意厚着脸皮找自己爸妈要钱的，她想让爸妈多认可自己和丈夫。现在为了在北京买个房子，遇到毁约已经瞒着家里，怎么开口再去朝父母要钱？丈夫是农村苦孩子出身，也是家里唯一的大学生，上面一个哥哥下面一个弟弟。弟弟的房子还没着落，这些年不往家里寄钱，不给弟弟出钱盖房，已经是丢人丢到村里了，找丈夫家里要钱在北京买房也不可能。

杨萍不是傻瓜，虽然她快疯了，但是不管40万元拿不拿得出，她都决定先去见见黄建华。

就在杨萍张罗立案的当下，黄建华和杨萍夫妻又出现在中介总部。中介总部依然是热热闹闹，一天四五拨拍桌子吵架。黄建华和杨萍在一群中介的环绕下，挤在小房间里谈判。

杨萍是要打官司的，她这辈子从来没像今天这样，充满了法律风险防范意识。她感觉自己今天必须搜集到充分的证据，必须录音。杨萍自己要录音，也要求丈夫一起录音。用什么录？她从市场买了一个录音笔，这个录音笔看上去像个汽车钥匙。

杨萍担心录音录不清楚，所以把“车钥匙”往桌子上一扔，然后把自己的手机开了录音，也往桌子上一扔。她的丈夫也如法炮制。

黄建华看到他们两口子一脸紧张，又把手机扔在桌上，就猜到这两口子在录音。于是黄建华也把手机扔在桌上，开始录音。在场的中介公司的经理、小王还有法务专员一看这个场景，干脆也把手机拍在桌子上，大家嘴上不说，心里的默契算是有了。

黄建华本来是打算报价的，但她突然想到，一给对方报价，自己就违约了。所以她意识到无论如何也不能说涨价的事儿。杨萍这一边更是如此，明明对方违约，自己是守约方，主动加钱给人家，算怎么回事？

于是黄建华还是讲，合同约定网签的时间是3月，杨萍为了避税非要拖到5月，是杨萍违约。杨萍一听就来气了，你让中介小王约我们来谈，你自己又不提加钱的事情，我们怎么谈下去？于是杨萍也干脆旧事重提，说以补充协议为准，我们已经问过律师，我们要起诉。

小王在旁边，越听越不对。本来是约双方来讨价还价调解的，怎么好好地说到打官司上去了？他赶紧来圆场。小王对黄建华说：“黄姐，你不是要和杨姐好好谈谈吗？你上次跟我说的方案，还算数不算数？”

黄建华自己提出来要加钱，她心里明白得很，但是看到一桌子的手机，她又心虚了。所以任小王怎么追问，她也不开口提120万元的事情。谈判陷入了僵局。杨萍一开口就带着火药味儿，杨萍丈夫为这个事情也经常和妻子吵架，现在是一言不发。门店经理打圆场，说的都是和双方没关系的事情，比如这个房子怎么怎么好啊，房价如何火爆啊，现在买房的人多多啊。大家就这样开始聊起买房，聊起在北京生活打拼不容易，聊黄建华为什么要换房又换不了房，杨萍多在乎买这套房子。

气氛倒是缓和了，事情无从说起，这个时候一个电话打了进来，是杨萍的领导。杨萍的领导问杨萍又跑哪里去了，让她赶紧回去处理工作。杨萍接完电话，她的丈夫也表示单位还有事情。两口子商量了一下，她老公先回去上班，留下杨萍自己继续抓紧时间谈价格。

黄建华可能终于对这两口子有了一点儿怜悯之心，加上中介的劝说，她也不想熬下去了。黄建华重复了一遍自己非常不容易的说辞：“我卖房是为了换房，房价涨了很多，合同约定的网签又拖那么久，我错过了换房的机会，所以，我想加钱。”

加120万元。

听到这个数字，杨萍的嘴张开又合上。她直接抓起桌子上的“车钥匙”朝黄建华砸过去。小王一看势头不对，赶快拦住，黄建华也没想到杨萍发了疯。谈判是不可能谈下去了，不被杨萍咬上两口就不错了。黄建华大骂杨萍是疯狗，抓起手包，灰溜溜地回家了。

杨萍留在中介那儿生闷气，她没心思回单位，也不想回家，这几个月积累的情绪瞬间爆发出来，眼泪不争气地往下流。

杨萍在中介门店里哇哇大哭。中介们纷纷开始安抚杨萍的情绪。

门外，又有买房人和中介被哭声吸引停住脚步。有人说：“这个月都第三个人在这里哭了。”小王冲出去朝着冷嘲热讽的同事

吼："关你屁事！走远点儿。"杨萍也不知道是听见了，还是没听见，她哭得更厉害了。

晚上杨萍回了家，突然想起来，虽然心情不怎么好，但是至少录到了音。她开始找自己的"车钥匙"。"车钥匙"找不到，她想起来，那个车钥匙一样的录音笔已经被她拿来砸人了，可能还在中介那里。大半夜的找不到中介，杨萍只好翻手机。录音笔不值几个钱，丢了就丢了，证据才是最重要的。杨萍的丈夫先走，房主开口要涨价的录音，丈夫也没有，最后就指望杨萍的手机。可是杨萍这个时候才发现，她领导的那通电话打进来的时候，录音就停止了。

杨萍没想到，这是她和黄建华的最后一次见面。杨萍找不到录音笔，当时假装录音的中介都没有真录音，就算中介有录音，杨萍也怀疑中介出于私心没有给她。小王彻底丧失了杨萍的信任，在杨萍眼里，所有的人都是骗子，都在联合起来骗她。

黄建华是再怎么约也约不出来了。黄建华隐约感觉这个事情自己做得不太好，但是杨萍发了疯，黄建华并没有感到愧疚。相反，她觉得自己的判断是正确的：这才刚签合同没多久，杨萍就已经这样不讲道理。

若是她把网签做了，贷款办了，到时候杨萍还不知道要做出什么样的事情。黄建华觉得问题主要出在杨萍身上，她早就隐约觉得这个女人精神不正常，这次事件让黄建华坚定了毁约的信心。同时，她更不着急卖房了，既然杨萍已经请了律师，她也要抓紧时间去请一个，早晚不都是收到传票嘛！

杨萍为这场诉讼做了非常充分的准备。网上的文章，只要是对她有利的，就都一篇篇打印出来。律师准备的代理意见内容很短，杨萍自己又加了整整三张纸的内容。

黄建华没有出庭，她请了代理律师。法官在一个午后主持了庭审。开庭之前，法官问双方能否调解。被告律师很痛快，说可以调解。杨萍的律师看着杨萍，杨萍也看着律师，律师使了个眼色，杨

萍也使了个眼色。律师立刻领会了客户的想法：好！于是，律师就转头跟法官说，我们也同意调解。

杨萍突然感觉自己和律师缺乏默契，因为她不想调解，她觉得案子十拿九稳，她瞪眼的意思是：干到底！

于是，法官说："被告，大家都明白是怎么回事，就别浪费时间了。你们说吧，要加多少钱，说个数字。这是调解，说了也不用承担后果。"

被告的律师是个小女孩，讲话软软的，说："法官，我们客户说，要是对方能接受，我们也可以谈，我们确实是考虑这个案子，对方也有违约什么的问题，我们客户卖房子是要换……"

法官突然打断了被告律师的发言："别说那些没用的！一会儿开庭可以说，懂吗？！你就说你们加多少钱吧，我看看双方能接受的价格接近不接近，不接近咱们赶快开庭，我手上尽是这种案子。"

被告律师被法官一吓唬，挺怯懦的，说："法官，我们要120万元。"

杨萍听到120万元，就有摔东西的冲动。她刚把手里的案卷材料举起来，就被自己的律师拦住了。

法官严厉制止了杨萍的行为，让原告少安毋躁。

法官问被告律师："你说120万元是加120万元的意思吗？还是你们就要120万元？"

律师说："当然是加120万元啊。"

法官扭脸一看杨萍的脸色，就知道调解不下去了，但是本着能调解一个是一个的精神，法官还是问杨萍，愿意加多少钱。

杨萍说："一个子儿也不加！做梦！"同时她还重重地拍了一下桌子。

法官说："行，那我就不调解了，这没法调解，咱们开庭吧，原告我给你强调一下啊，接下来你不许在法庭上拍桌子。再拍一次桌子你就出去。"

杨萍虽然满肚子火气，但是她不敢得罪法官。

法官又确认了一次，杨萍保证不再拍桌子，于是法官一敲法槌：现在开庭！

杨萍和她的律师不申请法官回避，念了起诉状，陈述了代理意见，提交了各项证据。杨萍害怕错过任何一个细节，律师讲过的事情她要反复讲。法官越来越没有耐心，杨萍甚至开始觉得法官被对方收买了。法官经常打断她的发言，法官总是说："原告，已经讲过的观点就不要再讲了，有新的观点吗？"

杨萍对自己的律师也非常不满意，这个律师都不怎么说话。对方的律师虽然是个小姑娘，但是话很多，怎么自己的律师也不帮着反驳呢？

等原告出示完证据，被告拿出一份证据，证明这个房子已经办了抵押登记。

法官一看，就明白怎么回事了。杨萍的律师也神色大变，只有杨萍还被蒙在鼓里。杨萍一是不知道房子被抵押了，二是不明白抵押有什么用。

法官看原告不说话，就问原告："原告，你们发表质证意见啊？"

杨萍知道法官在问自己，但她又不懂，所以她就看律师。律师想了半天，不说话。法官于是又问了一遍："证据三性认可不认可？"

律师说："不认可！"

法官说："真实性也不认可吗？"

律师说："不认可！"

法官问："那你申请鉴定吗？"

律师犹豫了一下："不申请。"

法官说："那你到底认可不认可真实性？"

律师说："认可。"

法官说："那关联性呢？合法性呢？"

律师说："不合法，没有关联。"

法官扭脸对着书记员说："把这个记下来啊。原告还有其他意见吗？"

杨萍一看，虽然她不懂，但是她有种强烈的预感，自己正陷入绝境，而且律师也靠不住了。

杨萍赶紧说："我们还有意见。"

法官说："你们有什么意见？"

杨萍说："抵押是什么啊？"

法官乐了，说："你问你的律师。原告的律师，你还有观点要补充吗？"

律师这时候才稍微缓过来一点儿，跟法官说："法官，我们认为这个抵押不影响我们的诉讼请求。"

法官问律师："怎么会不影响呢？"

律师答不上来。

法官接着问："原告，你要不要变更诉求？"

律师又答不上来，转头看杨萍。

杨萍感觉很崩溃，她搞不清楚抵押是什么情况，但是法官不给她解释，律师好像也不懂，整个法庭没人能帮她了。她转头向自己的丈夫求助。

杨萍的老公坐在旁观席上，也很着急。他是程序员出身，思维

比较有条理。他就跟杨萍说："我们能不能商量商量？"法官一看，真有意思，旁听席的人员按程序是不能发言的。法官好心地提醒了一下原告的丈夫："旁听人员不得发言，再发言就要让你退庭啊！"然后法官跟杨萍说："你们要不要变更诉求，变还是不变，告诉法官。"然后他又扭脸对原告的律师说："人家都抵押了，你们怎么也不做个保全啊？"

这时候律师感觉不太对，法官好像在引导客户怀疑自己。这个时候他的思路倒是清楚了，他说："法官，我们觉得这个抵押是假的，就算抵押是真的，也是业主伪造的，是为了对抗我们的诉讼请求，我认为，这个抵押，就和我之前说的一样，对我们的诉求没有影响。"

法官说："那么你们就是不要求变更诉求，对吧。"

律师不说话了。

法官又问了一遍。杨萍又看律师，律师看杨萍，杨萍想了想，豁出去了，她感觉法官好像在帮她，又好像要害她，她鼓起勇气，问法官："我们变更什么诉求？"

法官于是解释："这个房子被抵押了，你的律师认为这个不影响继续履行合同。我提醒你啊，虽然我不能在判决之前对案件发表观点，但是你有很大的风险，你愿不愿意变更诉求？"

杨萍说："怎么变更？"

法官说："就是把合同解除，让被告赔偿你的损失，你要违约金。"

杨萍想：我们家就交了5万元定金，双倍返还定金，也不过是10万元。我这大半年受的委屈、流的眼泪、吵的架、付出的心血、耽误的工作，哪里是这一点点钱能兜得住的？

杨萍摇了摇头，退房，绝对不可能！

法官于是又问杨萍："原告，那你愿不愿意代被告清偿债务，解除抵押？"

杨萍问法官：“清除谁的债务？”

法官看了看被告提交的证据说：“黄建华的债务，300万元。”

杨萍表示，坚决不同意。

法官又劝了杨萍几次，也感觉再这样问下去，自己就有点儿超越权限了，所以法官也就不再说什么，干脆结束了开庭审理。最后法官再次询问双方能否调解。杨萍说：“不同意调解！”法官说：“那好，今天休庭，回家等判决吧！”

法官顿了顿，又说：“原告，你最好多找人问问，你懂我的意思吗？”

杨萍是不懂的。对她来说，黄建华欠钱跟她毫无关系，黄建华是她生平最恨的人没有之一。她怎么可能替黄建华还钱呢？

不久之后，杨萍就收到了法院的判决。

法官梳理了双方的争议焦点，共有两个。杨萍最关心的第一个焦点是这个案子是谁违约，也就是合同上的三处网签时间以哪个为准。法官认为，以补充协议为准。这是在杨萍和她的律师意料之中的事情。因此，拖着一直不办网签，黄建华构成违约。

第二个焦点是这个合同能否继续履行。法官认为，黄建华把房屋抵押，已经客观上阻断了继续履行的可能性，杨萍不同意代黄建华清偿债务，又不同意变更诉讼请求。因此判决驳回杨萍的诉讼请求。

杨萍拿到判决书的时候，表现出了出人意料的平静。因为她在离开法庭时，就感觉自己要败诉。她意识到两个问题，第一，必须搞清楚抵押对于过户的影响；第二，赶紧换个律师。

杨萍辞退了原来的律师，找到了新的律师。在寻找律师的过程中，有的律师给杨萍讲清楚了这个案子的来龙去脉。杨萍终于明白，原来她是有其他选择的，如果解除合同，至少还可以要求赔偿

损失，如果坚决要房子，也可以替黄建华偿还300万元债务，这样虽然自己亏了100万元，但是至少可以得到一套价值近400万元的房子。多出来的100万元，她还可以去找黄建华要。

杨萍和新找的律师改变了诉讼的思路，她决定一边起诉要房，做保全，一边起诉黄建华和她的姐姐，设法撤掉抵押。杨萍希望在未来，能够不用多出钱就拿到房子。

即便如此，杨萍还是感觉自己亏了很多。亏掉的心血就不说了，请律师的费用、诉讼的费用、耽误的工作，加上自己看心理医生的费用，算来算去，实在不是一笔小数目。别人见到杨萍都说，她好像一夜之间老了10岁。

第三章
买房准备之资格认定

买房的第一步，是要有购买资格。在全国限贷、限购的大背景下，购房人要取得购房资格，一般需要有本市户口，或者缴纳一定年限的社保。

有的城市规定比较严格，社保必须连续，不能中断。有的城市规定比较宽松，社保可以中断。很多购房人无意之中毁了约——自以为有购房资格就交了定金，但是实际上并没有。幸好购房资格审查往往是成交之后的第一步，所以大部分当事人都能及时止损。有的购房人轻易相信中介的判断，导致自己毁约。那么，政府和银行是怎么知道你家有没有房，有几套房呢？有个规则叫“认房又认贷”。

认房，就是看包括你、你的丈夫（妻子）、未成年子女在内的家庭，在打算买房的这个城市里，有没有房屋登记系统或者合同网上备案系统里面的记录。所以在“认房”的情况下，在其他城市有房子是不会影响购房资格的。

过去有不少夫妻通过假离婚获取暂时的购房资格，但是现在北京出了新规定——离婚一年内买房算二套房。

认贷，就是看你在银行有没有贷款买房的记录。详细的认定方法可以参考下面这个文件。

关于规范商业性个人住房贷款中第二套住房认定标准的通知

建房[2010]83号

各省、自治区、直辖市、计划单列市和省会（首府）城市住房城乡建设厅（建委、房地局），人民银行上海总部，各分行、营业管理部、省会（首府）城市中心支行、副省级城市中心支行，各银监局，各国有商业银行、股份制商业银行，中国邮政储蓄银行：

为贯彻落实《国务院关于坚决遏制部分城市房价过快上涨的通知》（国发[2010]10号），规范商业性个人住房贷款中贷款申请人（以下简称借款人）第二套住房认定标准，现就有关事项通知如下：

一、商业性个人住房贷款中居民家庭住房套数，应依据拟购房家庭（包括借款人、配偶及未成年子女，下同）成员名下实际拥有的成套住房数量进行认定。

二、应借款人的申请或授权，直辖市、计划单列市、省会（首府）城市及其他具备查询条件的城市房地产主管部门应通过房屋登记信息系统进行借款人家庭住房登记记录查询，并出具书面查询结果。

如因当地暂不具备查询条件而不能提供家庭住房登记查询结果的，借款人应向贷款人提交家庭住房实有套数书面诚信保证。贷款人查实诚信保证不实的，应将其记作不良记录。

三、有下列情形之一的，贷款人应对借款人执行第二套（及以上）差别化住房信贷政策：

（一）借款人首次申请利用贷款购买住房，如在拟购房所在地房屋登记信息系统（含预售合同登记备案系统，下同）中其家庭已登记有一套（及以上）成套住房的；

（二）借款人已利用贷款购买过一套（及以上）住房，又申请贷款购买住房的；

（三）贷款人通过查询征信记录、面测、面谈（必要时居访）等形式的尽责调查，确信借款人家庭已有一套（及以上）住房的。

四、对能提供1年以上当地纳税证明或社会保险缴纳证明的非本

地居民申请住房贷款的，贷款人按本通知第三条执行差别化住房信贷政策。

对不能提供1年以上当地纳税证明或社会保险缴纳证明的非本地居民申请住房贷款的，贷款人按第二套（及以上）的差别化住房信贷政策执行；商品住房价格过高、上涨过快、供应紧张的地区，商业银行可根据风险状况和地方政府有关政策规定，对其暂停发放住房贷款。

五、各地要把城市房屋登记信息系统建设作为落实国发[2010]10号文件的一项重要工作抓紧抓好。数据不完备的城市，要进一步完善系统；尚未建立房屋登记系统的城市，要加快建设。2010年年底前各设区城市要基本建立房屋登记信息系统。

要加强住房信息查询管理工作。房地产主管部门应严格按照《房屋权属登记信息查询暂行办法》（建住房[2006]244号）及《房屋登记簿管理试行办法》（建住房[2008]84号）进行查询，并出具书面查询结果。对提供虚假查询信息的，按有关规定严肃处理。

中华人民共和国住房和城乡建设部
中国人民银行
中国银行业监督管理委员会
2010年5月26日

我以北京为例，详细地介绍一下在北京买房的资格问题。这些内容你可以在各地的相关官方网站找到最权威的答案，所以我就不把京、沪、广、深等城市的情况挨个儿介绍了，请大家理解。

因为政策在变，所以购房人不要光看书，也要上网！

在北京，购房资格核验主要把购房人分成四类：京籍、非京籍、外籍、港澳台侨（如图3–1所示）。

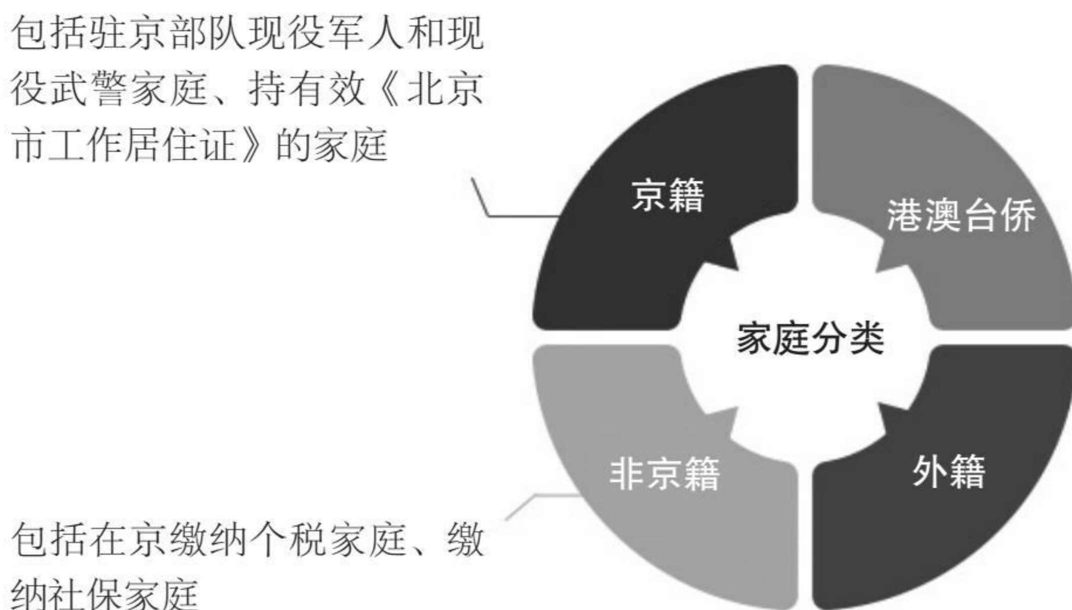


图3－1 北京购房者资格分类

根据《北京市人民政府办公厅关于贯彻落实国务院办公厅文件精神进一步加强本市房地产市场调控工作的通知》（京政办发[2011]8号）、《北京市人民政府办公厅贯彻落实〈国务院办公厅关于继续做好房地产市场调控工作的通知〉精神进一步做好本市房地产市场调控工作的通知》（京政办发[2013]17号）、《关于加强通州区商品住房销售管理的通知》（京建发[2015]12号）、《关于进一步规范境外个人购买商品住房有关问题的通知》（京建发[2015]207号）、《关于加强通州区商务型公寓和商业、办公项目销售管理的通知》（京建发[2016]8号）等文件，北京的购房条件如图3–2所示。



图3－2 北京购房条件

以下是一些注意事项。

•房子的共有权人无论拥有多少份额，都视为有一套房，比如你和其他6个兄弟共同继承了一套房子，也算你有一套房。

•连续缴纳社保“或”个税，满足一项就可以。

•连续缴纳5年社保分为两种情况。

按“工资、薪金所得”缴税的纳税人，是指根据《中华人民共和国个人所得税法》及实施条例规定，取得因与任职或者受雇有关的工资、薪金等所得的个人，从申请月的上一个月开始往前推算60个月在本市连续缴纳个人所得税。

按“个体工商户生产、经营所得”缴税的纳税人，是指根据《中华人民共和国个人所得税法》及实施条例规定，取得“个体工商户生产、经营所得”的个体工商户经营者、个人独资企业出资人、合伙企业个人合伙人和个人，根据各自适用的计税期间，采取按月缴纳税款方式的，从申请月的上一个月开始往前推算60个月在本市连续缴纳个人所得税；采取按季缴纳税款方式的，从申请月的上一季度开始往前推算20个季度在本市连续缴纳个人所得税。

•对于因工作变动等原因造成未缴或补缴税款且不超过3个月的，视为连续缴纳。

•连续5年缴纳社保指从申请月的上一个月开始往前推算60个月连续缴纳社会保险，不能断月，且提出申请之月须为正常参保状态。自2012年12月18日起，补缴社保不予认可。

•因单位注册地址发生变更、扣款失败等确因单位原因造成单位所有员工社保断缴，单位为个人完成补缴不超过3个月的，在购房资格审核中会视为正常缴纳。因工作调动造成个人社保补缴的，单位为员工完成补缴，且不超过3个月的，视为正常缴纳。以上两种情形补缴累计不得超过3个月。

•共有权人之间转让共有住房产权份额的，不需要购房资格核验。

•赠与住房时，受赠方须具有购房资格才能接受赠与。

•继承住房时，继承人不需要进行购房资格核验。

•通过拆迁取得安置房时，购房人也不需要进行购房资格核验，但是没有购房资格的（比如外地户口），有可能会在拆迁的时候不予安置。

为了买房假结婚有没有风险？

为了在限购城市买房，很多人会动用一些手段。有的时候中介为了

成交，也会主动介绍以下几种规避限购政策的方法。

- **假结婚**，找有购房资格的人结婚，买房，再离婚，把房子分割到购房人名下。
- **借名买房**，用有购房资格的人的名义买房，然后再约定到购房人具有资格的时候办过户。
- **公司买房**，先注册公司，然后买房，再解散公司。
- **抵押买房**，和业主签合同，约定到购房人有购房资格时再过户，在房子上设置一个抵押避免一房二卖。

我们有个客户，因为听了中介的话，搞借名买房，结果流程没走下去，房价上涨业主毁约，购房人反而因为作弊承担了15万元的违约金。这个客户因此患上了严重的抑郁症。

有人说，富贵险中求。我要说，风险其实是大于收益的，外行最好别自作聪明，瞎折腾！

第四章 买房准备之资金

买房肯定要准备好钱，倒不是说所有的资金立刻都要到位，但是购房人务必提前把可调动的资金规模搞清楚。我经常遇到不做功课，或者对支付能力过度自信的购房人到我这儿来咨询：买不起了，怎么毁约。

买房这个事情，毁约很常见。购房人毁约基本上都要损失几万元，所以尽量别毁约。

充裕的资金是快速订购房子的基础。好几个买家同时看一套房子，价高者得。大家给出的价格差不多，你定金付得快，房子自然是你的。所以买房看房的时候，你卡里至少要有10万元能随时给对方打过去。

觉得房子不错，定金协议一签，你就要立刻转账。钱一到账，就算对方不愿意把房卖给你了，至少还能拿到双倍返还的定金。

为了让你有个直观的感受，请看表4–1。

表4–1 房价与月供的关系

首付	持有资金（元）	总房款（元）	房屋类型	贷款 30 年（元）	月还款（元）
30%	200 万	670 万	二环二居室	470 万	25 000
30%	200 万	670 万	五环三居室	470 万	25 000
30%	200 万	670 万	河北别墅	470 万	25 000
50%	200 万	400 万	二环一居室	200 万	10 000
50%	200 万	400 万	五环二居室	200 万	10 000
80%	200 万	240 万	五环一居室	40 万	2 000
80%	200 万	240 万	河北三居室	40 万	2 000

按照目前的统计数据，中国人均存款是5万元，北京的人均存款是10万元。按照二八定律，80%的人的存款要低于平均水平，所以现在年轻人不靠父母，买不起房是正常的，不用内疚。能在银行有200万元存款，但是还没买房的人，我想他们应该是打算出国不回来了。

月还款超过25 000元，大部分家庭是没有能力承受的。偿还470万元贷款，为期30年，最终本息大概是900万元。也就是说，如果这个房子在30年后的价值小于1 100万元，买这个房子就比较亏。此外，这笔投资你还有1/30的概率要打官司。

如果你的家庭月收入在两三万元上下，每月还25 000元的贷款，房价一旦下跌，你肯定无法承受。

定金

定金是买房交的第一笔钱，是购房人支付给业主的。在这之前，中介带你看房是不要钱的，服务全部免费。定金的意义，就是一旦签了定金合同，对方收了你的定金，就必须把房子过户给你。只要违反了定金合同的约定，对方就要双倍返还定金。

签合同的时候，你就老老实实地按照这个意思去签。法律上定金的种类还挺丰富的，比如说有立约定金、解约定金等。对于这些五花八门的法律术语，购房人不知道反而更好。因为你交钱就是为了买房，不卖给你房子对方就要赔钱，其他的花样你一概要拒绝，比如什么定金给中介啊，定金改成订金啊，定金先不用给啊，都不行。

定金交多少比较合适？

5万元、10万元都可以，如果你能力不错，我觉得定金越多越好，但是法律规定定金的数额是有上限的，上限是总房款的20%。

当然如果你毁约，这个定金也会拿不回来，而且有的房主本身就是骗子，收了定金人消失了，房子还是买不到，所以交5万元左右的定金是比较常见的情况。只交一两万元定金的话，业主的违约成本太低，存在一定风险。

首付款

不管是贷款买房还是全款买房，过户前购房人都不用支付全部房款。首套房一般是首付30%，付50%、80%也都没问题。但是即便你资金宽裕，也没必要急着把钱打给业主。站在买家的角度，手上能多留点儿钱是好事，实践中，并不存在你付的钱少就败诉的情况——虽然有时候付钱比例在法律上是有价值的，但这不是最主要的因素。付出去的钱，收回来很难！

我做实习律师的时候，有个赵大姐。她通过一个非常有名的中介买了房子。

首付给了对方130万元，然后赵大姐才知道这个房子是被法院查封的。

业主没钱，资不抵债，房子眼看要被债主执行走，卖了房还了债，剩下的钱不够还给赵大姐的首付款。

赵大姐找我们是要告中介，律师觉得很难告——并不是告不赢，而是不知道索赔多少。

业主没有偿还能力，并不表示赵大姐就不能拿回首付，拿回多少，取决于接下来的程序。

虽然中介很可恶，给赵大姐推荐了一套被查封的房子，但是真正可

恶的毕竟是业主。赵大姐是和业主签的合同，按照合同付了款，钱也给了业主，所以退钱的责任主要在业主。

业主能退回来多少钱不确定，1元也是钱，那么赵大姐就赔了129万9 999元。100万元也是钱，赵大姐就赔了20万元。

所以不把程序走完，我们就不知道中介给赵大姐造成多少损失。于是案子陷入了僵局。

从我熬过实习期成为律师，到我做了合伙人，再到我管理两家律所，赵大姐的程序才走完。她才可以提起对中介的诉讼。当时如果赵大姐买了别的房子，那个房子现在得价值多少呀！

你付给业主的钱越多，发生这种情况时，你被冻结的资金也越多，你只有一边打官司，一边继续买别的房子，才有可能免受房价的影响。

总之，从买家的角度，钱越晚到业主手里，钥匙越早拿到，房产证越早在自己名下，越好。从卖家的角度，这些就是反过来的。

我们不要光想着房子是便宜还是贵，时间本身也有价值！

尾款（贷款）

住房抵押贷款是目前我国最有吸引力的贷款，没有之一。尽管利息不低——贷款100万元，差不多要还款200万元，但是还款周期相当长，你可以选择用20年、30年来还贷。如果贷款30年，每100万元商业贷款，每个月大约需要还款5 000元，公积金贷款是4 000元。[注]公积金贷款利息最低，银行则会根据政策，给予一定的利率优惠。所以考虑到30年的周期，仅通货膨胀这一个因素，就让贷款相当有吸引力。

比如1995年一套房子价值10万元，贷款5万元，到2025年还清，每年不过还款3 000元，每月是300元。

300元在1995年是一笔巨款，在今天只够吃一顿饭！

所以只要我们不在1996年随着房价暴跌丧失还款能力，熬到2025年，不考虑战争、地震、台风、外星人攻打地球这些因素，这套房子是绝不可能只值10万元的！

因此，买房办贷款其实是正确的、聪明的选择。

但是前面我们也分析了，贷款100万元，每月需还款5 000元。那么我们首付300万元买一套价值1 000万元的房子，每月还款额大概是35 000元。如果你的月收入水平低于这个数字，还不起贷款的后果是这样的：首先是被不停地催款，然后是上黑名单，最后银行执行查封拍卖你的房子。

谁买房也不是为了让银行拍卖，所以理性投资很有必要！

银行贷款的还款方式有两种。

一种是等额本息还款：把住房抵押贷款的本金总额与利息总额相加，然后平均分摊到还款期限的每个月中。还款人每个月还给银行固定金额，但每月还款额中的本金比重逐月递增，利息比重逐月递减。

另一种是等额本金还款：将本金分摊到每个月内，同时付清上一交易日至本次还款日之间的利息。这种还款方式与等额本息还款相比，总的利息支出较低，但是前期支付的本金和利息较多，还款负担逐月递减。

公积金贷款有额度限制，具体政策要参考地方房管局文件。

- 北京：市管公积金贷款最高120万元，国管公积金贷款最高120万元。
- 上海：个人公积金贷款最高60万元，家庭贷款最高120万元。
- 广州：个人公积金贷款最高60万元，家庭贷款最高100万元。
- 成都：个人公积金贷款最高40万元，家庭贷款最高70万元，成都公积金贷款额度为个人缴存余额的20倍。

中介费

中介费是个什么费

中介费的法律定义是居间合同中居间方的佣金，出自《中华人民共和国合同法》（以下简称《合同法》）第23章第426条。这里的居间就是中介，他们牵线搭桥，促成卖家和买家签订合同。

> 第四百二十六条居间人促成合同成立的，委托人应当按照约定支付报酬。对居间人的报酬没有约定或者约定不明确，依照本法第六十一条的规定仍不能确定的，根据居间人的劳务合理确定。因居间人提供订立合同的媒介服务而促成合同成立的，由该合同的当事人平均负担居间人的报酬。……

按照《合同法》的规定，居间服务是以合同成立为前提的，所谓合同成立，就是买卖双方在合同上签字。换句话说，只要你经过中介和业主把合同一签，理论上中介就算完成任务了。

中介费的收费标准

早在1995年，国家计委（发改委的前身）联合建设部发布了一个收

费标准。

国家计委建设部关于房地产中介服务收费的通知

计价格[1995]971号

……

六、房地产经纪收费是房地产业经纪人接受委托，进行居间代理所收取的佣金。房地产经纪费根据代理项目的不同实行不同的收费标准。

房屋租赁代理收费，无论成交的租赁期限长短，均按半月至一月成交租金额标准，由双方协商议定一次性计收。

房屋买卖代理收费，按成交价格总额的0.5%—2.5%计收。

实行独家代理的，收费标准由委托方与房地产中介机构协商，可适当提高，但最高不超过成交价格的3%。

土地使用权转让代理收费办法和标准另行规定。

房地产经纪费由房地产经纪机构向委托人收取。

……

这个收费标准逐渐成了行业惯例，一直沿用至2014年。

这个收费标准主要说了两件事：房屋租赁的中介费是半个月到一个月的房租；房屋买卖的中介费是总房款的2.5%，最高不超过3%。有些中介会说，国家规定按照3%收中介费。广大人民群众基本没空去查法条验明这件事情的真伪，绝大多数城市就把这个标准弄成了金科玉律。

3%的中介费高不高？对我们来说可能很高——300万元的房子要交9万元中介费，但是对中介公司来说永远不够高。市场的手也常常比政府的手来得强、来得快，当房屋交易量高的时候（比如2009年），买房

子要争分夺秒，没有太多时间讨价还价，中介费可以超过3%。

怎么超过3%呢？我执业生涯中遇到最高的一笔中介费是3.8%。包括2.5%的信息服务费，0.5%的代书费，0.4%的住房抵押贷款佣金，0.4%的过户佣金。

而到了市场冷淡的时候，中介想收3%收不到，中介费也会相应降低。我见过最低的一笔中介费是0.6%，300万元的房子才收了1.8万元中介费。

这些这个费、那个费，都是规避政策的发明创造。有钱买房子的人，可能大笔一挥就把合同签了，就算事后发现自己吃了亏，往往也是以认栽为主，真去较真的，不多。

这里我插一段小故事，也从侧面说说中介费收费标准这个事。

北京历来的收费标准是3%，也就是按照1995年收费标准的最高额执行。这个标准在京、沪、广、深乃至全国各地来说都是比较高的。时间回到2011年8月底，北京市发改委“为规范住宅买卖经纪服务市场价格行为，降低住宅买卖经纪服务费用负担”，发布了一个《关于降低北京住宅买卖经纪服务收费标准的通知》，要求住宅成交总额在500万元以下的交易，中介费不能超过2%。

北京一年平均有15万套二手房交易，五环内房子均价已经超过了400万元，3%的中介费相当于一年收了180亿元。砍掉一个点，中介费就立马缩水60亿元。

就像前面说的，各大中介哪里愿意吃这个亏，所以这个规定实际上并未得到认真贯彻落实。

2014年7月，国家发改委联合住建部一起发了一个文。

国家发展改革委、住房城乡建设部关于放开房地产咨询收费和下放房地产经纪收费管理的通知

发改价格[2014]1289号

一、放开房地产咨询服务收费。房地产中介服务机构接受委托，提供有关房地产政策法规、技术及相关信息等咨询的服务收费，实行市场调节价。

二、下放房地产经纪服务收费定价权限，由省级人民政府价格、住房城乡建设行政主管部门管理，各地可根据当地市场发育实际情况，决定实行政府指导价管理或市场调节价。实行政府指导价管理的，要制定合理的收费标准并明确收费所对应的服务内容等；实行市场调节价的，房地产经纪服务收费标准由委托和受托双方，依据服务内容、服务成本、服务质量和市场供求状况协商确定。

……

五、上述规定自2014年7月1日起执行。《国家计委建设部关于房地产中介服务收费的通知》（计价格[1995]971号）中有关房地产咨询和经纪服务收费的规定同时废止。

总结起来，也就是三句话：放开了让市场去管吧；地方要是想管就接着管；1995年那个3%的中介费规定废除了。

用了20年的标准就这么说再见了。关于收费标准，结论就是没有标准。

税费

二手房交易的税费，主要有三种：个人所得税、契税、增值税（营业税）。除了这三种，还有城建税、印花税、土地增值税、教育费附加、综合地价款、土地出让金、土地收益。其中，法律规定由购房人承

担的只有契税、印花税和土地出让金。三个比较大的税种都有各自的免税政策。

二手房交易税费是必须在过户之前缴纳的。购房人根据网签合同的价格到地税缴税之后才能办理过户手续（地税缴税和过户是在两个地方），通常在过户当天（前一天）办理缴税。

通常二手房中介会提前帮你把税费算好，但是他们也有可能出错。一旦出错，比如算错了数字，或者本以为免税的又突然发生变化，就会导致你无缘无故地增加预算！所以买房的时候要了解三大税种——契税、个人所得税、营业税（增值税）的免税政策。

购房人自己去地税部门咨询是最明智的选择，因为税的问题非常精细且复杂，文件多、信息筛选难、地税工作人员掌握政策的尺度不一，导致几乎没有一个人能准确、严谨地说出全国各地二手房交易税费如何计算，尤其是具体到你的房子过户的时候到底按照什么标准缴税，地税部门绝对是最权威的！

契税

契税通常是网签交易价格的1%—3%，具体见表4–2。

表4–2 房屋交易契税情况统计（以北京及其他非一线城市为例）

城市	情况	购买房屋的面积（平方米）	应缴纳税率
全体城市	个人购买家庭唯一住房	≤ 90	1%
全体城市	个人购买家庭唯一住房	>90	1.50%
非京、沪、广、深	家庭第二套改善性住房	≤ 90	1%
非京、沪、广、深	家庭第二套改善性住房	>90	2%
北京	家庭第二套改善性住房	无论面积	3%
北京	数套住房或非住宅	无论面积	3%

参考法规：1.《财政部、国家税务总局、住房城乡建设部关于调整房地产交易环节

契税、营业税优惠政策的通知》。2.《北京市契税管理规定》。
计算公式：（网签价－增值税）×应缴纳税率。

增值税

2016年，财政部、国家税务总局发布了《关于全面推开营业税改征增值税试点的通知》，二手房交易环节也开始“营改增”。过去的营业税是成交价的5.5%，增值税则是房屋增值部分——合同成交价和取得房屋的交易价格的价差的5%（具体征收标准见表4–3，表4–4）。

表4–3 增值税（以北京为例、销售方为自然人）

距购房时间	房屋类型	增值税
不满 2 年	所有类型	全额征收＝总价 ÷1.05%×5.6%
满 2 年及以上	普通住宅	免征
	非普通住宅、非住宅	差额征收＝（总价–之前的价格）÷1.05%×5.6%

1.5.6%=增值税（营业税）5%+其他税费（包括教育附加费、城建税）的平均值0.6%。
2.总价为网签价格或者核定价格，取高值。

表4–4 增值税（以北京为例、销售方为非自然人）

类型	方式	税率
自建房屋	全额征税	5%
非自建房屋	差额征税	5%

个人所得税

我们在买房的时候经常看到满五唯一、满二唯一、满五不唯一等描述，这其实是说这个房子是不是符合个人所得税、增值税的免税条件。

“满”，就是房产证下来了几年。“唯一”，就是业主只有这一套房子（一般是本省市内）。

增值税的免税条件就是满两年。这个满几年是看房产证或契税完税凭证的时间，哪个早就按哪个算。如果中间重新办理过房产证——比如因为房主去世发生了继承、换发了新的产权证，就可能按照新的房产证重新计算时间。法律没有规定得太细，尺度完全凭工作人员的判断来掌握，所以提前问清楚很有必要。

我曾经经历过一个案子，地税坚持按照换发房产证的全额征税，一下子增加了17万元的税费，客户没办法了，高价聘请了律师——结果律师和地税“吵了一架”，才把多出来的税免掉。

个人所得税的免税政策原先是满五唯一，意思是房子要满五年，而且业主只有这一套房子，才能免税。所以满二免增值税，满五唯一免个人所得税。如果满二不满五，就算房子唯一也没有什么用。

个人所得税有两种计算方式，一种是合同成交价的1%（有的城市可能比例不同），另外一种是交易差价的20%（如表4–5所示）。

表4–5 房屋买卖个人所得税统计表

情况	应缴税额
符合“满五唯一”	免征
不符合“满五唯一”	差额（总价–房屋原值–缴纳税金–合理费用）×20%
公房没有原值凭证、不知道差额	网签价×1%

1. 根据《国家税务总局关于个人住房转让所得征收个人所得税有关问题的通知》整理。
2. 合理费用：原契税、本次增值税、装修款、贷款利息等。

对于这两种方式，有的城市是你可以二选一，哪个低选哪个，有的城市则是只能选择20%。差价的20%，这个金额可能会非常大。比如你买的房子是业主继承取得的，相当于业主没花一分钱就拿到了房子，如果房子网签价格是200万元，那就意味着个人所得税是40万元。如果一开始约定了所有的税费都由你承担，你又不知道个人所得税费这么重，

你怎么办呢？

有的时候双方都以为没有这么重的税——中介说没有，结果交易的时候地税说必须按照20%征税，交易就进行不下去了。

避税的危害

杨先生的汗都流下来了，他一支接着一支地抽烟，烟头塞满了烟灰缸。经过6个小时的谈判，杨先生的大脑已经无法思考。业主一句话都不说，笑着看着他，足足看了半个小时。最后他忍无可忍，无奈答应了业主的条件，在原来购房款的基础上，又加了20万元。

那天晚上，杨先生回到家，看到熟睡的妻子，他默默地抽了一支烟。两口子辛苦攒下的血汗钱，就因为自己的一个疏忽化为乌有，他还不知道明天妻子醒来，自己该如何解释。

并不是杨先生愿意做冤大头，他一直认为，就算房价涨了，只要签了合同，业主就只能配合。杨先生咨询的律师也是这样告诉他的，只要起诉，法院就可以判决强制过户。但是业主并不是毁约。自始至终，业主也没提过一次加钱的事情。业主只是反反复复地讲，自己是个守法公民，不能配合杨先生避税。如果业主不配合避税，杨先生就要交170万元的税费，他根本无力承担。

虽然大家都心知肚明，业主这么做是因为房价上涨要加钱，但是谁也不肯开这个口首先报价。杨先生不能主动加钱——因为他不知道业主的胃口有多大，中介也只能两边都不得罪，毕竟双方告他都是一告一个准，业主也坚决不提加钱——提了业主就违约了！

最后实在熬不住了，杨先生首先开口，一开始是5万元，后来是10万元，最后干脆20万元，业主才欣然应允，答应配合杨先生做低网签价格。

这到底是怎么一回事呢？为什么杨先生被搞得如此被动？主要有两个原因：一是杨先生希望通过做低网签价格来避税；二是杨先生和业主约定由杨先生承担所有的税费。

在房价暴涨的情况下，多个买家竞争同一套房源，会导致条件向有利于业主的方向倾斜。久而久之，就会形成卖方市场，交易惯例会变得对卖方有利。在美国，律师费、中介费都由业主承担。在中国，中介费一般是双方各承担一半或者购房人承担大部分。按照法律规定，本来应该是购房人承担契税，业主承担个人所得税、增值税。

按照目前的交易惯例，大部分业主的报价都是指自己的净得利益。比如我一套房子报价200万元，那么这200万元全部要到我的银行账户上。过户产生的个人所得税等费用则全部由买家承担，导致买家实际支付的金额明显高于200万元。

为了降低交易成本，二手房交易的双方通常会把网签价格做低，但是不能低于政府指导价。所谓政府指导价，就是地方政府的房屋管理部门每年公布的全市不同区域的指导价格。比如交易价格一平方米已经到2万元了，指导价是1万元，那么网签的价格是不能低于一平方米1万元的。

由于过户时产生的税费以网签价格为基数，所以在二手房交易中，网签价格通常会与真实的合同价格不同，网签价格高可以多贷款，网签价格低则被用来降低税费。现在大部分交易都存在这种情况，可以说，90%以上的交易都会把网签价格做得比实际价格低。中介可能会说这种做法是完全没有风险的，事实却不是如此。

比如中介自己就有风险——避税是违法的，中介知法犯法。业主和购房人都有被举报的风险，一旦被地税部门处罚，也是一罚一个准儿。但是地税部门一般不能主动审查这种避税行为——毕竟政府部门只能看到网签的价格。

除了上述风险，这种做低税费并由买家承担全部税费的方法，其实对买家相当不利。业主可以利用这一点恶意毁约。前面举的例子里面，就是先约定由杨先生作为购房人承担所有的税费，然后约定避税的事情。等到过户的时候房价涨了，业主就不再配合。因为避税本身带有违法性，所以任何一方都不能以双方有约定为由去强迫对方违法，这个时候依法纳税就成了毁约者的挡箭牌。因为法律虽然禁止恶意避税，却并不禁止双方约定由一方承担另一方的税费。

避税的约定无效，承担税费的约定却有效，两者合二为一就导致了杨先生的尴尬遭遇。

其实杨先生在签合同的时候加一句话就可以规避这个问题：过户时产生的税费由买方杨先生承担，但是以2万元为上限，超出部分由业主承担。这里我顺便讲一个小知识，假若有业主直接以避税为理由解除合同，是不能得到法院支持的。

---

1. 因为利率会变化，且不同银行不同时期政策不同，此处为了表达方便用的是约数，具体的数字还是要用计算器算，并且要以银行贷款专员给出的数字为准！

第五章
选房三步走

第一步 明确房子性质

我国二手房的种类繁多，除了常见的由开发商建造的商品房之外，还有小产权房、回迁房、房改房等多种类型。房子的性质不同，交易的要求和税费也不同。选房的第一步就是明确房子的性质，决定哪些类型的房子可以考虑，哪些坚决不碰。

商品房和存量房

法律上对房子的分类很简单，只有商品房和存量房两种，商品房就是一手房，存量房就是二手房。商品房采用期房预售制，购房人从开发商手里买房，存量房是购房人从业主手里买房。

我们现在说的房子，一般是指70年产权的住宅。按照《中华人民共和国物权法》（以下简称《物权法》）的规定，买房的时候，业主会取得房屋所有权和土地使用权。这两个权利被记录在不动产证上——以前是分别记录在房产证和土地证上的。有的城市没有土地证，比如北京，只有开发商和少数平房有土地证，大部分房子都只有房产证。现在随着不动产登记制度的推进，买房的时候业主的老房产证会换发成购房人的不动产证。

房产证上面其实也有一些关于土地权利的内容，比如土地性质是划拨（白给）还是出让（买来的）。买二手房的时候需要注意这一点，因

为不是说你买了房子，这个房子的产权就重新往后推70年。只有当房子原来的土地性质是划拨时，你买房之后补缴土地出让金，土地性质变成出让，房子才会从0开始用70年。如果你买房的时候土地性质就是出让，土地的70年产权是不会重新计算的。所以如果业主已经住了69年（实际上北京还没有这么老的房子），你再住1年就到期了。

土地使用权到期了怎么办？目前没有权威的准确答案。从购房人的角度考虑，买个土地使用权年限稍微新一点的房子更划算。房改房因为土地性质一般都是划拨，可以满足这种需求。2000年的房子和2010年的房子相比，因为就差10年——2070年到期和2080年到期，我认为差别不大。1980年的房子你买之后可能很快就拆迁了，所以应该问题也不大。

军产房、央产房、校产房

军产房、央产房、校产房都是具有一定公房性质的房屋，该类房屋的上市交易往往有不少限制条件。

退休老干部李大爷要出售一套房子。他的麻烦是收了钱、签了约之后发现无法把房子过户给买家，买家要起诉，告了半年放弃了——立不上案。因为房子不能过户，李大爷想把钱（一半的首付款）退给买家让买家搬出去，买家也不肯。无奈之下，李大爷来找我们，请我们再告回去。

房子不能过户的原因是这个房子属于军产房，归部队的营房科管理。虽然李大爷有房产证，但是没有部队的同意，房子就无法过户。这个房子最大的问题不是不能过户，而是在无法过户之后不能起诉。

律师去法院立案，法官审查之后表示，这个房子是军产房，归军事法院管辖。律师费了九牛二虎之力终于找到军事法院，军事法院的法官表示房产纠纷不归军事法院管。

官司变成了律师的接力赛，买家的律师熬了半年放弃了，卖家的律师，也就是我们律所的三位律师，坚持了一年半终于把案子立上了。案子一立上很快就调解了，买家把房子还给李大爷，李大爷把房款退给了买家。

和军产房类似的还有央产房和校产房。这种房子的性质并不体现在法律里，也不体现在房产证上，而是体现在一些政策中，比如部队的政策、中央部委和中央直属企业的政策、学校的政策等。这些政策在法律中没有，但是房管局知道，是决定房子能否过户的条件之一。

以央产房为例（基本都在北京），央产房过户的前提条件是组织同意这套房子“上市”，而同意的标志是这套房子在位于蓝岛大厦的央产房管理中心备案。只有“蓝岛”给备案了，央产房才可以上市。

前段时间有知乎的朋友咨询我，他买到了某高校的房子，后来发现这个房子是校产房，土地性质是划拨，不能过户，问我怎么办。这种问题其实非常多。如果你想买的小区本身带有公房性质，比如清华大学的小区、北京军区的小区、二炮的小区、农业部的小区，你看房的时候就要问中介这是不是军产房、央产房或校产房。如果很多个中介都告诉你不是，你才能放心去买；如果是，你就要去房管局查询这个房子能不能过户，得到肯定的答案之后才可以买。

房改房

接下来，我们说说房改房。房改房在我国是非常普遍的，买房改房一般不会有问题，当然也要考虑央产房等因素。房改房的土地性质都是划拨，也就是说当时并没有出钱买这块地，而是国家基于政策无偿供应了土地。这个土地性质会写在房产证里。如果你按照本书的建议到了买房和业主见面的环节，你要看房产证。房产证上写着划拨，那么假设这房子要过户给你，你就要补缴土地出让金。土地出让金根据房子种类不同，价格也不同，最贵是交易价格的10%，最便宜只要数百元，这是你

在买房之前就应该问好的。

小产权房

小产权房是俗语，法律上并没有小产权这个说法，它指代的一般是集体土地上的房子。我们国家的土地分为国有土地和集体土地两种性质：国有土地就是由国家所有；集体土地就是由村集体所有。

集体土地只能在本集体成员内部流转，不可对外出售。用通俗的话说就是，农民的土地上盖的房子，居民（外村人）不能买。不能买包括以下三层意思。

- 买了房子不能过户。
- 双方签的买卖合同一般被认为是无效的。
- 卖家打个官司就可以把房子要回去。

2007年，北京通州一村民起诉画家的画家村案确立了类似案件的审判机制：法院判决合同无效，画家需返还房屋。在之后的缔约过失责任诉讼中，法院判决村民赔偿70% 的房屋溢价损失给画家。

在这个语境下，小产权房其实就是农村宅基地。

除了这种小产权房，我们平时说的小产权房更多的是另外一种——由村委会和小地产商合作开发的项目。由于房子在集体土地上，没有依法进行一次开发、招拍挂和二次开发，自然也无法办理产权证（在我代理的案件中，也见过少数办下“房产证”的小产权房）。

这种合作开发的房子价格便宜，一般来说也不会遭到合同无效之

诉，但是比普通的宅基地多了一项风险，就是有可能被认定为违建。

目前社会上有小产权房会“转正”的流言，甚至有一些地方还就“转正”事宜进行了试验，但是目前试验结果不是太理想。所以我认为小产权房“转正”短期内不会被提上日程，是一个不太可能实现的事情。

一旦小产权房“转正”，引起的房价暴跌风险也不是闹着玩儿的。对政府来说，村集体手里这些集体土地是政府的土地储备，一旦让它们自由进入市场，不仅会影响现在的政府规划，也会间接导致城市的房价受到大量低价土地的冲击，无论是政府还是开发商都不愿意见到这种情况。

另外，由于便宜的房子已经存在大量业主，强硬的拆违又容易引起社会问题，触犯另一批人的利益，所以目前这个问题可以说陷入了僵局。

经济适用房

和小产权房类似的还有经济适用房。经济适用房又分为经济适用房和按照经济适用房管理的商品房，后者多是体制内分房的产物。买房的时候你看一下房产证，是经济适用房的房子，房产证就写着经济适用房。经济适用房有的可以过户，有的不能过户。

关于经济适用房，有很多话题可以说，但限于本书的写作篇幅，我只能建议对这类房子感兴趣的读者，最好到政府过户大厅咨询一下自己考虑买的房子是不是“能过户的经济适用房”或“5年内（5年后）能过户的经济适用房”。如果不是，那么你买这个房子业主也是可以毁约的，依据是违反了《北京市经济适用房管理办法》。

这类交易之所以会无效，是因为房子无法过户，只要能过户，买卖合同都是有效的。比如宅基地，如果购房人也是村民，就可以过户，买

卖合同就有效；比如经济适用房，满5年以后确实能过户了，那么这个协议也有效。就算交易注定是无效的，也不等于这个房子就不能买，因为法律会把70%的增益或者拆迁补偿判给买家。所以，买家也可以从一开始就把毁约的情况考虑进去，70%的拆迁补偿恐怕已足够让交易变得划算。

拆迁安置房

随着城市的不断发展，拆迁成了一夜致富的代名词。我们有个客户在建国门有一套平房，拆迁之后换了4 000万元补偿款和28套安置房。有不少拆迁户在和拆迁方谈判的时候，都是用6套房600万元、8套房800万元当讨价还价的单位。这里说的6套房，指的是拆掉他在城区的平房后，安置给他的房子。

要这么多房子有什么用？要么出租要么卖掉，房子总不能用来观赏。所以经常有人问律师，拆迁房能买吗？

答案是：可以。

拆迁安置房在房产证上是体现不出来的，房产证上要么是商品房，要么是经济适用房，要么是公房，总之，没有一种叫作拆迁房的房子。所以拆迁安置的房子，已经包括在以上说的几种类型之中。

也就是说，你买的房子到底是什么性质，要以房管局或者国土局的不动产登记簿的记载为准，也可以根据业主的房产证来确定。

如果是商品房，就可以直接交易过户。不过如果拆迁安置的房子土地性质是划拨，过户的时候要按照政策补缴一定的土地出让金。

如果是经济适用房，分成两种情况，一种是交易受到限制的，比如满5年才可以过户。一种是交易不受限制的，叫作按照经济适用房管理的住房，实际上就是商品房，不过也要补缴土地出让金。这个钱按照交

易惯例要购房人承担，所以你一定要提前打听好价格。

如果是公房，就只能变更承租人了。

还有一种情况，购房人可以不用办理过户手续。因为拆迁安置房通常在拆迁协议签订之后才开始开工建设，房产证下来得比较晚。买这种房子的时候有两种交易方法，除了等房产证下来再过户外，还可以采用改底单的方式进行交易：让办理房产证的拆迁开发商按照业主的要求把房产证办到购房人名下。这样就省掉了过户环节，房产证一下来就是买家的名字，同时还不需要缴税。

拆迁安置房的质量普遍比较差，社区环境和居民素质都令人担忧，属于正常情况下房价难以攀升、价值不断贬损的房子，购房人贪便宜买这种房子要有心理准备。

抵债房

抵债房，也叫顶账房，就是开发商资金链条断裂后，被债主拿在手里用于抵偿债务的房子。

有时候这些房子会由于种种原因流入市场。遇到这些机会，购房人通常都会觉得天上掉下了馅饼。要我说是天上掉下了砖头才对，你要是用脸接，就要有头破血流的心理准备。

虽然是抵债房，债主却不一定取得了房屋的产权。虽然开发商默认这个房子已经属于债主，但债主只是控制了这个房子，在法律上叫作占有。占有虽然也受到法律保护，但是和所有权比起来，要差一个档次。

这个话怎么理解呢？就是虽然你能住，但是你挡不住开发商继续拿这个房子抵债。法院也可以因为房子没有办理过户手续而查封拍卖这个房子。

再者说，楼盘烂尾之后，通常不是住不进去——没盖完，就是办不下房产证。这样的房子因为自身的潜在风险而贬值，价格低也是合理的。

和法院拍卖的房子相比，抵债房的风险更高。

法院拍卖房

通过法院拍卖取得的房子，价格会相对低一些。但是买到房子之后购房人怎么才能住进去，有时候要颇费一番思量，所以没有白得的便宜。

如果你对这方面投资感兴趣，可以自行搜索淘宝拍卖，找到淘宝网和法院合作的拍卖项目，这些项目大部分都是房产。

在南方流行一种对抗司法拍卖的做法，就是在房子被拍卖前，业主倒签一份租赁合同，利用法律关于买卖不破租赁的规定来对抗拍到房屋的新业主。

新业主通过拍卖买下了房子，到房子里一看，发现里面住着人，这人拿着一份长达20年的租赁合同，并且告诉你租金他已经付清了，你还不能赶他出去。遇到这种情况，双方免不了要上演一场苦战。

公房

和保障性住房相比，公房有更老的历史背景。计划经济时期，各单位分配的房子，由单位进行管理，叫作自管公房。城市里有不少老房子名义上被政府管理，实际上是由房管局管理的，叫作直管公房。公房被认为是一种属于承租人的财产——只不过难以流通。

这种房子只要承租人一直住在里面是没有问题的，但是一旦涉及交易流转，就会产生各种问题，比如承租人去世怎么办？房子被政府拆迁

怎么办？承租人想出售房子怎么办？

这时就会涉及公房转为私房，叫作房改。或者公房改变承租人，叫作承租人变更。

公房的产权单位——房管局或者其他单位，作为房子的产权人，把原来和张三的租赁关系变更到李四名下，这就是公房的“过户手续”。看着和过户差不多，其实这并不是法律承认的交易形式。

因为公房既是财产又不完全是财产。如果产权单位、买卖双方都认可，原则上法律不干涉过户。如果产权单位不同意，那么就算买卖双方愿意，房子也无法过户。

第二步 选择小区

在选好城市，准备好资金之后，购房人往往会开始考虑下列需求：上班方便的需求、孩子上学的需求、对房屋品质的需求、对居住舒适度的需求、对房子面积大小的需求。通过综合考虑这些需求，我们就能初步锁定购房的区域和房子的类型。

比如我们想买离公司近的房子——是先生上班近还是太太上班近？当然也可以取两个公司的中间位置。你可以选择公司附近方圆三千米的房子，也可以选择公司附近地铁沿线的房子。比如我原来在朝阳门上班，就先后试过在木樨地、东直门和朝阳门居住，分别是坐地铁一小时、骑车半小时和走路10分钟上班。

我有个朋友，人在中关村，家住燕郊，每天早晨4点多起床，5点出发，驾车两个多小时从北京的最东边开到北京的西北边。

我还有个朋友住在河北廊坊，在北京铁路局上班，几十年如一日地

坐绿皮火车上班——现在廊坊到北京有高铁了，他的通勤时间从1小时缩短到20分钟，可谓一日千里！

在城市里，地铁周边的房屋价格基本不会相差太大，越靠近市中心，房子的价格越高，但是也没有高得太明显，比如东直门周边的房价和朝阳门周边的房价就相差不大。

在一个区域内一般会有多个小区，不同小区的价格还是有一定差别的。同样的地段，有的房子一平方米10万元，有的房子一平方米5万元，这和小区的档次息息相关。

一般来说，按价格从低到高排序，小区可以分成如下几类：拆迁安置小区、老旧小区、单位小区、商住小区、新建商品房小区、高档商住小区、高档住宅小区、别墅小区。

其中商住小区一般都不能对应学区，单位小区在房屋质量、学区和物业上相对更有优势，性价比较高。

所以如果你的资金宽裕，就选择新建商品房小区（新、量大、户型好）或者单位小区。如果资金不宽裕，就选择老旧小区或者拆迁安置小区（尽量别考虑）。如果你是“土豪”，那还是买别墅和高档住宅最好。如果你居住的同时要注册公司，商住小区是首选（能办理营业执照）。

房地产行业严格遵守一分钱一分货的硬道理，房子的价格便宜或者高昂，一定是有原因的，一两个业主可以凭着心情报价，一个小区几百上千户业主全部报高价或报低价的可能性非常小。在市场交易中，二手房小区的平均价格能极好地体现这个房子的价值，购房人不要图便宜去买房子无缘无故便宜的小区。

买房一定要先看房。我一般是先用一天时间把所有的目标小区转一遍，然后再联系中介看房子。用两天时间走完问完，我在一个区域基本

就是专家了，能确定我喜欢哪个小区。

然后我就会委托中介帮我专门找某个小区的房源。

要特别注意，一个小区的房源有可能分散在多个中介的手里，尤其是那些门店离小区很近的中介。

卖得好的小区，附近一定有中介的门店。中介门店又往往连在一起。我们锁定小区之后，就要挨家挨户上门拜访，通过多个中介寻找同一个小区的房源，通过多个中介对同一套房子询价，通过比较多个中介来确定最合适的中介费，这样既可以避免信息不对称，又可以省掉数万块钱。

通过中介找房子的时候，你还可以了解一个重要的信息：房源数量。

一个大规模的小区，建筑面积10万平方米大概有1 000户。大部分城市的小区都小于这个规模。

一般来说每100户里面，有两三套房源在卖是正常的，所以一个大型小区随随便便也能有一二十套房子供你选择。如果一个小区房源特别多，附近其他小区房源都不多（市场行情很好的时候），说明这个小区有问题。没有问题为什么业主都卖房子还卖不出去呢？同理，当一个区域的好几个小区剩余房源都比较多，就某个小区房源数量少的时候，也间接说明这个小区的品质不错。剩余房源的数量和周边各个小区房源的数量，是除了价格因素之外我们判断社区品质的重要手段——物以稀为贵。

购房人亲自去小区转悠的时候，二手房小区的优势就体现出来了。商品房我会指导各位怎么看售楼处，但是看售楼处能看到的问题，一定没有看二手房小区看出来的问题多：车位是否紧张、业主都把车停在哪

里、地下停车库是否漏水、小区环境是否优雅、小区的公建配套设施是否正常运转、小区门禁严格不严格、小区的垃圾是否及时得到清理、楼道里是否干净。结合这个小区的房龄——如果2002年开盘的小区，到了2017年还是很干净，你就可以推测出这个小区有很好的品质。

我们在买房的时候有一个很大的误区，就是认为房子买新不买旧。这是因为目前我们国家房子的整体物业服务水平不太高，小区买了以后养不好，所以才让人感觉新房子比旧房子好。抛开这几年规划设计技术的进步因素，大部分小区快速地变差变老，都是因为物业服务品质跟不上。我们篇幅有限，不在这里讨论深层次的问题了。

总之你信我一句话：一个住了10年的干净小区，一定比一个房龄只有1年的小区靠谱，业主用10年时间维护的这个小区是最好的理由。现在我们处在新房遍地的时代，新房子贵、老房子便宜，两个房子一个10岁一个1岁，你当然会觉得1岁的年轻、优雅、漂亮。但是在20年以后，老房子（二手房）才是市场主流：一个房龄30岁，一个房龄21岁，必然是物业的品质决定了房价，而这个物业的品质，靠的是几十年如一日的维护，如果一个小区从现在开始就垃圾遍地、脏水横流，没有人维护房子，10年以后房子不塌就不错了，怎么可能卖个好价钱！

为了增加各位选择小区的信息储备，我把几种不同类型的小区分别讲一下。

居民小区

在我国经济体制转型前，政府集中建造了很多6层的房子（6层以上就必须修电梯了），这些老小区一般分属于好几家不同的产权单位，人员结构比较复杂，老年业主比较多，房子设施老旧，房龄老，小区多为开放小区。除此之外，这种小区还有户型不好、学区不错、公共空间相对狭小等特点。老小区建造的时候汽车并不普及，小区里停车一般比较麻烦。这类小区最大的优点是便宜、公摊小，有可能拆迁改造。

老旧公房房龄较长，当年的建筑设计师理念比较陈旧，在房子的户型问题上总有一些奇葩的设计，比如有的卫生间特别小，就能放得下一个马桶，洗澡要站在马桶上洗；有的没有客厅，在四五十平方米里面硬塞下一个两居。早些年家家都有很多子女，设计师设计房子的时候一定要保证床位充足，因此人均面积都设计得比较小。像我们现在六七十平方米的一般都是一居室，八九十平方米的是两居室，120平方米的是三居室；放在过去则是三四十平方米的是一居室，60平方米的是两居室，90平方米就做成三居室了。

总之，住惯了大房子的人可能会不习惯这种小区的户型设计。

单位小区

我把单位的小区单独列出来讲，既是为了和开放的老公房居民楼区别开来，也是为了与开发商建的房子做区分。

这类房子的优点在于物业环境理想、建筑质量相对较好、人员结构单一、学区优秀；缺点主要在于公共空间狭小、车位不足以及房源稀缺。

近年来，很多单位都渐渐不分房子了，单位小区的房源数量呈逐渐下滑趋势。不过好歹已经分了几十年房子，房源还是不少的，尤其是北京这样有中央和地方两套政府班子的城市。

现在新建造的商品房经过层层转包，钢筋缩水、混凝土缩水、面积缩水等问题是普遍存在的。如果按照建筑质量来排序的话，最好的房子是单位给自己员工盖的房子，其次是老旧小区，然后是开发商的房子，再然后是经济适用房和两限房，最差的是回迁房。2012年夏天北京下了一场暴雨，当时中央电视台经济频道和我们一起走访了几十家不同小区的两限房住户，结果发现他们的房子没有不漏水的，轻则成为水帘洞，重则整个地下停车场都泡了水。

有的人贪图便宜买回迁房，有的人找各种关系给自己申请经济适用房，有的人认为开发商盖的房子才是好房子。他们不都是吃了亏之后才来找我吗？我很少见到哪个大单位因为住房质量问题维权的。所以如果你没有什么准备，没有什么经验，没有什么想法，没有什么主见，我建议就买单位的房子。

不久之前，我在二环的房子电梯坏了，产权单位二话不说就把电梯给换了。据说房子的公共维修基金早就花光了，全是单位垫的钱。隔壁小区建房子，产权单位通知住户去领噪声补贴，一家1 000多元。这种好事，开发商建造的小区基本是没有的，如果你要维权，自己组织自己筹钱不说，还有一群人搭你便车，搞不好他们还要骂你。修电梯这种事，别说没有公共维修基金了，就是有维修基金也不一定有业委会，有业委会也不一定就能搞定物业公司。

和统建楼、居民楼不同，单位小区充分体现了设计的优越性，各方面基本领先于同时代的其他房子。虽然现在市场化了，很多单位不再分房了，但还是有些单位在盖房分房，这些小区的设计理念不仅不落后，反而相当人性化。

这种房子普遍重视隐私，小区多不临街，就算地处闹市也会闹中取静，小区也大多封闭。受限于拿地的因素，有的单位小区和开发商小区连成一片单独封闭，有的单位小区则很小，基本没有什么公共活动面积。

总的来说，我是推荐购买体制内小区的。有的人认为体制内小区不能上市，这种观点不完全正确，事实是有的可以，有的不行，有的需要满足一定条件。买体制内小区的时候，购房人要考虑央产房上市条件等因素。

商品房小区

这种小区是市场主流、库存主力，房源多。

商品房小区都比较新，房龄最长的商品房小区也就20多年，短的甚至10年不到。但是房龄长短还是有区别的，一般房龄越短，房子体现出来的设计理念就越新。南方小区的设计理念一般比北方小区的设计理念要更新换代得快一些。

封闭小区、人车分流、小区绿化、地下车库，这些都是现代小区的基本配置。人车分流就是车辆从小区的出入口直接进入地下车库，与行人在小区内的活动互不影响，对有小孩的家庭来说比较安全。

商品房小区有一个最容易被忽视的问题：物业问题。

买房时，开发商会捆绑销售一个物业公司给你。按道理来说，每个月交物业费的是你，物业公司是你的管家。但中国的现实情况却是业主反而成了仆人，物业才是主人。因为小区不是你自己的小区，是数千户业主的小区，有数千个主人。如果是你自己家请了个小保姆，干得不好你换一个就是了。但是小区请一个管家，干得不好，要超过半数的业主同意才能把管家换掉。就算全体业主都同意换物业公司，这个管家手里还有保安队，二三十个有组织的保安就可以“打倒”数千名无组织的业主。

中国有85% 的小区没有业委会，在15% 有业委会的小区，又有大量业委会是傀儡，是为了满足物业公司涨物业费、续签物业服务合同的需要而特意成立的业委会。

一个小区交房的时候业主因为各种问题和开发商维权过一次，过上三五年为了成立业委会，业主又要和物业公司“战斗”一次，甚至一批业主“革命”不成功，第二批业主“卷土重来”，第三批业主“三顾茅庐”，这些都是买二手房的业主不知道的。比如北京很著名的美丽园小区，就曾经发生过业委会和物业公司打官司，打赢官司之后物业公司跑了的问

题。小区有一段时间没有物业公司，全靠业委会管理。买二手房的业主，很可能是从被维权（物业维权、交房维权、漏水维权、采光维权、噪声维权、空气质量维权）搞怕了的业主手里买房子，住进去之后才发现跟自己想的不太一样，合同里又没写，法律也没规定这属于侵权行为。

物业纠纷可轻、可重、可大、可小。今天一平方米5万元的两个小区，物业好的那个10年以后卖一平方米20万元，物业不好的那个可能还是5万元。

怎么才能看出来小区物业好不好呢？有如下5个办法：

- 看小区有没有业委会
- 看小区楼道干净不干净
- 看小区电梯好用不好用（适用于房龄8年以上的小区）
- 看小区是不是谁都能进（安保是否严密）
- 去逛逛业主论坛，看有没有业主正在维权

拆迁安置小区

京、沪、广、深等几个大城市都会由政府集中建造一些小区，用来安置城市被拆迁户。

回迁房一般会以市场价格的70%出售，我不建议贪图便宜买这样的房子，因为我们接的案子里面最奇葩的房子都在这样的小区，比如石景山某项目的安置房，一年电梯掉下来十几次；顺义马坡某大国企建的回迁房，门和窗都是歪的，两个邻居的房门打开之后会撞上，楼体倾斜，卫生间没有下水，严重沉降。如果因为拆迁拿到这样的房子，尽早卖掉是比较明智的。反过来说，如果你有闲钱要买房，最好别买回迁房。

商住小区

商住楼是底层（或数层）为商业建筑，其余层为住宅的综合性大楼。大家选购住宅时看中商住房，主要是因为它有两个特点：单价比同类住宅低，并且不限购。但是我不建议大家买住宅的时候选择商住楼，它的公摊面积比较大，会导致得房率很低。商住楼的市场价格为普通商品房价格的2/3是比较正常的，不仅得房率有缺陷，土地使用年限也是缩水的，商住楼一般为综合性用地，土地使用年限为50年。

另外，对居住来说，商住综合的小区规划不合理，会产生噪声、光污染、水电性质等问题。

别墅

室内设计师陈太太看中了一套精装修的别墅，收房的时候她却一直做噩梦。这房子如果别人看就会觉得好得很，但是作为专业人士，陈太太收房时把房子存在的问题写了整整两张正反面A4纸。

比如，卫生间的地漏找平是反着的，有水不往地漏流，会流到客厅；阳台的下水位置不对，只要一下雨门口全是水；卧室多了一条横梁，整体感觉非常不舒服；客厅的一个角多了一道结构，工程师也讲不清楚这是为什么。

我虽然常常浸染在房地产圈子里，但真到跨专业听陈太太和开发商的工程师代表谈结构的时候，我发现我的茫然程度不亚于在一边作陪的开发商的副总和销售经理。

两个工程师绕来绕去讲了半小时，谁也无法说服谁，三个非专家无辜地听了半天，最后还是要靠法律解决问题。

“按照合同，这些小问题，我们只能尽量去修。”

“你们就知道修修修，修了几个月了到现在也没修好，问题越来越多！”

“陈太太，你反映的情况我们已经转交给工程部门了，他们会认真地研究并逐一解决。”

“拜托，你们的这些专家根本就不懂好不好！”

“我们知道您是专家，但是我们的工程师也有很多年经验了！”

“两位，我想插一句嘴！”我实在是忍不住了。

“王总，我想问一下，我们楼下面这个地下室是送的不？”

“是的！”

“送的这部分房产证上没有吧！”

“你想说什么？”

“我想说，你们这部分规划上肯定没有，你瞧3号楼到8号楼地下都连起来了，这个位置显然不是地库，地库在更下面。这部分你们怎么规划验收的？”

“徐律师，你知道这些事情说出去，大家都没有好处！我们开发商还是带着诚意来跟陈太太协商这些问题的！”

“我没有感觉到诚意啊！”

“我们已经答应免你6个月的物业费，要不然我们免你一年的物业费你看如何？”

虽然是别墅，一年的物业费也没有多少钱，但是花了上千万元买个

让自己心里不舒服的房子，一般来说要赔偿几十万元才算正常。业主是体面人不会狮子大开口，开发商赔偿太低业主也觉得没有面子。一般谈到这里谈不下去，我就建议客户打官司了。

至于打不打官司，决定权还是在客户。

我们都知道现在买房子出问题的很多。别墅虽然金贵，但是出问题的概率要略大于普通住宅——没错，是略大于。那么，这是为什么呢？

第一，现在京、沪、广、深这样的城市一般是禁止盖别墅的，国家限制盖别墅的主要方法是约束容积率，要求一块地上盖够一定的建筑面积。开发商往往在这上面做文章，比如一个别墅项目盖两个高楼摊掉一半的容积率。即便如此，这个小区的容积率还是比较低，一般要拿到一类居住用地才能盖别墅。开发商都知道别墅好卖，做别墅项目也有利可图，但是地不好拿，所以有的开发商就打土地的主意。北京通州就有个小区把经济适用房的地用来建别墅，1995年的项目到现在都拿不到房产证，可没有房产证，房子就卖不出价格，一平方米只能卖1.5万元（2009年）。而同时代有房产证的其他别墅最便宜也要一平方米3.5万元，七八万元、十几万元甚至更贵都很常见。

第二，开发商不会因为盖的是别墅就把钱全花到房子上，照样会层层转包，照样会有各种各样的施工问题。加上别墅一般都是精装修项目，又增加了别墅的装修质量问题。2012年的时候，北京一个很著名的别墅小区，精装修的壁炉只用几颗螺丝钉固定在墙面上，石制的壁炉非常重，从墙壁上掉下来砸到了玩耍的孩子。在我经手过的别墅项目里，这个项目是我个人认为颇具良心的一个开发商建造的。有“良心”的开发商尚且如此，其他开发商的水平就更可想而知了。

投资别墅还有一个麻烦，就是别墅的违建非常多，严重的时候几乎家家有违建。有的住户这边盖了违建收到了城管的拆违通知，那边不想解决就干脆把房子转手卖掉。买房的人就吃亏了，刚住进去就要面对拆

违。

第三步 选房

有一次我打车，从法院回单位。路上司机师傅说："您是律师吧，看着您就像律师。我有个发愁的事情您愿不愿意听听？"

我说："好呀。我是职业听故事的。"

师傅买了个房子，二楼。买的时候觉得房子不错，入住之后发现房间里味道很大，常常莫名其妙地散发阵阵恶臭。

原来这个房子一楼是底商，下面的商铺多出来一块，在二楼的窗户下面正好成了一个平台。不知道这楼上面是哪家，扔垃圾不愿意下楼，就这么直接从窗户里往外一甩，垃圾正好掉在师傅家窗户下面。

是谁扔的？这么没素质。师傅挨家挨户敲门去问，没人承认；挨家挨户贴告示，也没有效果。报警，警察不管。找物业、找街道、找居委会、找环保局、找电视台，最终师傅筋疲力尽。

后来师傅听高人指点，花3 000元买了摄像头，装在一楼平台上对着外立面拍。摄像头刚装上不到24个小时，小区物业就跑来制止：你这是侵犯人家隐私，不能装摄像头对着人家窗户拍，拆掉、拆掉。

装摄像头这事惊动了物业公司的经理，不让装摄像头，垃圾问题总得解决。物业公司便答应业主找人每星期爬上平台打扫一次。但是一周一次解决不了根本问题，勉勉强强扫了两三个月，业主被逼得实在是没办法了，开始拒交物业费。物业公司干脆连一星期一次的打扫都不做了。

师傅说："看房的时候哪里想得到会有这种问题！现在找原来那个业主也不知道有没有用了。"

这案子我帮不上他的忙，事情太大又太小，我的方案是直接起诉三楼以上的所有业主。师傅也不是没问到过这个方案，只是心里过不了打官司这关，事情又憋屈窝囊。

说来说去，如果当初看到窗户外面是个平台，如果能想到垃圾会落在这里恶心人，师傅是万万不会买这个房子的。可见看房的时候经验是多么重要！

一方面看房的经验十分重要，比如作为一名房产律师，我在这个行业摸爬滚打多年，大大小小的小区也去过上百个了，我看房子的经验一定是和各位不一样的。另一方面，看房这个步骤本身就有一定的法律意义。你买了房子不去看房，法院就认定你不是善意的，是个假购房人。

景观是影响价格的显性因素。之前我在上海住的房子可以将黄浦江外滩、城隍庙、东方明珠一览无余，阳台上放一台跑步机，一边欣赏美景一边跑步也蛮享受的。但是无论多美的景观，只要看久了就无爱了。景观一般和安静私密是冲突的，基本上景观越好就越吵。海景房、江景房、湖景房、山景房都是这个道理，因此本地人一般都不住海边，只有外地人才傻傻地买海边的房子。

你想要看到远处的景观，房子前面就不能有遮挡，可没有遮挡就挡不住噪声。虽然你可以通过安装比较好的窗户来隔音，但吵还是难免的。看房的时候，噪声问题非常容易被忽视，却又最不该被忽视。白天吵不吵，晚上吵不吵，哪个楼吵哪个楼不吵，你感受一下就知道了。如果是偶尔住一下，或者把房子当民宿，景观就很有用。相反，如果是自住，景观其实是首先应该放弃的因素，你应该在保障安静私密的基础上考虑景观。住得舒服远比朋友来了夸一句"真好看"要重要。

户型

买房的时候尽量选四四方方的房子，不要选形状奇怪、凹凸不平的。因为有凸就有凹，各种柱子位置不理想会影响到你的室内装修；另外，地震的时候最先垮塌的都是形状奇怪的地方，比如飘窗，比如特别大的客厅。

小家庭一般选两居室或三居室，这是考虑以后会有孩子，老人要过来帮忙照顾孩子，多一个房间可以住得下。现在二胎全面放开了，要让两个小孩都有自己的房间，三居室也是有必要的。女士自己住的，也可以考虑买一居室。

现在的两居室，比较先进的户型是卧室不要挨着——中间隔着客厅。因为室内的墙壁是比较薄的，隔音效果不好，如果两个卧室挨着，小两口在主卧，隔壁睡着孩子，夜深人静的时候爸爸妈妈做点儿什么孩子都能听到。

买二手房不能买违建！我有个客户图便宜在夫子庙买了个带违建的五楼，房产证是50平方米，实际上是70平方米，有一个卧室是靠业主封露台做出来的。业主说开发商同意这样做，我的客户就没多想。后来遇到拆迁，政府还没跟他谈就先把这个卧室敲掉了——你这个卧室规划上没有，房产证上也没有，我们认为就是违建，敲掉再说。无论是开发商建的违建，还是原业主自己加建的违建，从你的名字登记到房子的产权证上起，所有的风险就由你来承担。

房子结构分为砖混、钢混两种。现在建筑工艺越来越成熟，国内逐渐淘汰了砖混结构，一般只有农村自建房还采用砖混结构。20世纪90年代的板楼有一部分是砖混结构，2000年以后基本上都是钢混结构。汶川地震的时候，钢混结构的房子基本都没事，坍塌的大多是砖混结构的房子。用预制板盖的房子，地震的时候楼板会从中间断裂。

这些年政府进行大规模的危房改造。如果你反向思考的话，第一，北京是个风水宝地，发生强烈地震的可能性不大；第二，破房子反而先拆迁。所以这种房子虽然住着不安全，但是升值的可能反而大了，所以年轻人买来自住当然不建议，投资就是另外一回事了。

面积

买二手房看房时，你要有意识地关注房子的面积，因为二手房带着装修会让人产生错觉，带个卷尺比较好——别不好意思，二手房每个房间的面积，既是你买下房子装修的依据，也是判断这个房子是否划算的指标，它关系到得房率。

下面我介绍一下不同房子的得房率。

- 公房得房率最高，超过100%。
- 平房得房率约等于100%。
- 多层板楼（无电梯）得房率90%左右。
- 高层板楼得房率90%左右，高层塔楼得房率85%左右。
- 新建小区高层塔楼得房率80%左右。
- 写字楼得房率50%—70%，一般写字楼的公摊面积比较大，档次越高的写字楼公摊面积越大（所以我不建议大家买住宅的时候买商住楼，它的公摊面积标准参照的是写字楼，会导致得房率很低。）

越是新建的小区，得房率越低，这是因为小区的公建配套设施越来越多，75%—80%的得房率也是存在的。得房率太低的房子，购房人需要考虑单价是否合算。

采光、通风、噪声

采光也是非常重要的因素，有的房子卖得便宜，是因为采光有缺陷。朝南的房子采光好，北面的房子可能就相对阴湿。晚上去看房是看不到采光情况的，所以看房尽量约白天。

噪声和通风问题比较容易看出来，就是你把所有窗户都打开，听、感受，把窗户都关上，再听，要在每个房间尤其是卧室听。卖房的时候没有业主会跟你说房子通风不好、噪声太大、采光不好的，问他们没用，只有自己的感受最重要。有的人对噪声不敏感，有的人则对声音特别敏感。如果房子买了以后还有别人要住，或者你现在还不知道未来的对象是否对噪声敏感，那么你就尽量买个安静的房子。

噪声问题是可以通过安装比较好的窗户来解决的。

取暖问题也是一个考虑因素。屋子里头不暖和，到了冬天就不舒适。如果你买房的时候不是冬天，就只能靠这个小区其他邻居给你情报，看房子是看不出来的。

楼层

选好楼之后要考虑楼层的问题。一般是顶层、底层便宜，高层相对比较贵。比如一个20层的房子，十几层比较好——既不容易被遮挡采光，通风也相对好一些，有的房子高到一定程度蚊子也上不来了。不过不要以为楼层高了就不会吵。

顶层之所以便宜是因为容易漏水，而且从保温的角度来说，顶层冬天会比较冷，夏天又比较热，因此尽量不要考虑顶层。漏水是个非常麻烦、非常难处理的问题，基本上修了还会再漏。之前我们看过一套房子，业主卖的时候主打可以看星星。北京这么大雾霾，看什么星星啊，下雨的时候吵得睡不着才是真的。

选楼层有时候也有各种忌讳，中国人忌讳4楼、14楼、18楼，因为4和死谐音，18让人联想到18层地狱。

房屋产权

没有产权证的房子尽量不要买，房产证上的名字必须和合同上的名字以及卖家身份证对得上。

房子质量、小区环境再好，产权状况出问题也没用。

我们前面提到的客户赵大姐姨通过一个大中介买了一套房子，首付交了130万元。然后她发现房子是被法院查封的。赵大姐找我们帮她起诉中介，赔偿损失。

这赵大姐明明是被业主骗了，为什么她先想着告中介呢？因为业主没钱呀，就算告赢了业主，也无法执行。赵大姐知道业主没钱、中介有钱，想起诉中介无可厚非。问题是让中介赔多少呢？退还中介费，再加上130万元购房款，似乎比较合适。但如果业主能赔偿呢，比如你告赢了中介得到了130万元赔偿，告赢了业主又得到130万元赔偿，那你不就赚了吗？

对不起，法律是绝不能让你因为“掉坑”而赚钱的，这个叫作“填平原则”。

填平原则，意思就是你是受害者、被侵权方、守约方，别人侵犯了你的权利，给你造成了损失。法律在大原则上是让受害者填平损失，也就是人家从你家挖了多少土，就给你填回来、拍平了，这事就算是了了。我们的法律规定中极少见到惩罚性质的赔偿金。目前的赔偿额度主要有《中华人民共和国消费者权益保护法》的三倍，《中华人民共和国食品安全法》的10倍和2003年最高人民法院《关于商品房买卖合同纠纷若干问题的解释》中的不超过双倍。

除此之外，《合同法》还特别对违约金做了约束，即原则上不超过实际损失的130%。也就是说，假如人家违约了，给你造成一元的损失，虽然你们约定违约要赔100元，但对方可以认为约定的金额太高了，法院就可以判对方赔你一元三角。

法律的具体执行没有这么粗糙，但是大方向是不变的。

这种制度无形中加重了原告的风险——如果最理想的结果是填平，那么通常就是几乎无法填平。因为在“填土”的过程中，必然有一大堆的不确定因素，比如难以举证的损失、间接损失、维权的时间成本和金钱成本等。

赵大姐的问题是，房主挖了坑，这个坑以130万元为上限。业主负主要责任，中介负什么责任呢？最简单的计算方法，就是先确定这个坑从业主那儿能找回多少土，剩下的部分就是中介的责任了。所以赵大姐和房主这场官司一打就是三年。

此处的重点不在于官司，而在于掉坑。你想想赵大姐为什么掉坑里了？因为她找了个中介买房子，可买房之前房子被法院查封了，但中介没有告诉她。如果中介告诉她这房子被法院查封了，她肯定不买。那么我的问题是，你怎么知道你要买的房子就没被法院查封呢？

解决办法就是拉产调（产权调查）。一般来说，中介负责在交易前后（一般是签约后）去不动产登记部门对房子的情况权属进行调查。购房人如果想要求稳妥，就把签约环节拆开，第一次只签一个定金合同支付定金，然后拉产调，之后第二次去签正式合同。还有一个方案就是在签了正式合同之后先交定金，拉产调，然后再支付首付，这是比较通行的做法。

总之，你的知识和经验越丰富，就越会看房子。把这本书看完，你大概会成为半个专家。如果能再亲自走上几个小区，看上几十套房子，

对不同的房子有一些直观的感受，你买房上当的概率就大大降低了。

第六章
挑个好中介

1999年的《合同法》里专门有一章是讲中介的。在法律上中介服务叫居间，在行业里中介人员被叫作经纪人，经纪人是一个专门的资格，需要考，但是大部分在中介工作的人都没有这个资格。随着房地产行业的扩张，中介行业也在高速发展，先后经历了几个时代。目前在市场上生存下来的中介主要有三类。

- 以链家、我爱我家等为代表的大型连锁中介公司。
- 因为互联网兴起的一批带有电商性质的中介公司。
- 在小区盘踞的小型无名中介公司。

除此之外，还有一大批黑中介——它们大部分都是小中介公司，人是同一拨人，有的在一个地方当地头蛇，有的打一枪换一个地方。选中介一定要选大中介：虽然我们经常和它们打官司，虽然大中介的入行门槛也很低，人员素质不太高，经常出事，但是它们就是比小中介有实力。一旦被骗，大中介还能赔偿你的损失，小中介甚至黑中介就找不到人了。

经纪人一天的生活，用一个词形容就是起早贪黑。有的中介专门卖住宅，有的又租又卖，有的专门卖写字楼。大部分中介都有比较强的属地性：在特定的城市、特定的区县、特定的区域甚至特定的小区。在其他国家，经纪人是很高端的职业，经纪人的地位和收入堪比律师。但是在我国，由于中介快速扩张，主要拼的是地盘而不是服务，所以经纪人

的入行门槛比较低：没有学历要求、没有经验要求、不需要考试，经纪人进入公司之后经过简单的培训，就开始面对巨大的成交压力——如果不能成交，就几乎没有收入，如果能成交，则可以致富。

居间服务的目标是促成甲乙双方合同成立，简单说就是签字、交钱。至于后面发生的贷款、过户、打官司，严格来说都和中介没关系。只不过由于现在的交易被中介公司垄断——它们付出大量时间精力取得业主的房源信息，通过控制房源信息来主导交易，你要租房或买房很难不通过中介。这就导致大家默认要在中介这里取得全套的服务。一旦在交易过程中发生问题，中介就要面临退费和业绩压力，被迫卷入业主和购房人之间的纠纷。

在我国，买家和卖家也不是各自有各自的经纪人，通常就是双方共用一个中介：从促成交易、看房、签约到办贷款、过户，中介公司会有一个人来提供全套的服务。在京、沪、广、深，大中介的总部就有银行的办公室，房管局也有中介公司设置的服务台。中介提供全方位却很难称得上周全的服务，目标只有一个——取得可观的中介费。

北京一年有15万套的二手房交易，一套房子均价四五百万元，中介公司平均收费可以超过10万元，算下来就是数百亿元的市场规模。数百亿元是什么概念？今天全中国律师的业务收入之和也就是500亿元，全中国电影票房之和也就是400多亿元。北京一个城市的二手房交易中介费，就可以碾压两个行业。

虽然是暴利行业，但是基层中介人员的生活状况确是很值得同情的，他们一般早晨8点开始上班，晚上11点才下班。如果你走在京、沪、广、深的街上，到了晚上车辆稀少、店铺纷纷关门的时候，中介的门店往往灯火通明。有的时候为了促成一单交易，中介不仅要牺牲少有的休息时间接听客户电话，还要陪客户一直谈判到凌晨两三点钟。

买卖交易的过程并不总是和和气气的，房价暴涨暴跌都足以让人神

经紧张，交易双方难免会有脾气不好的时候，这些脾气以冲着中介去的居多，所谓无论有错没错，都是你的错。有的时候买卖双方知道对方是有主动权的，明明心知肚明，还要装得和和气气。和和气气为什么还有纠纷呢——当然都是中介的错。

我让中介带我看房的时候，都会主动给中介一些红包，对我来说一个红包一两百块，对他们来说则是一天的好心情。不过，我理解他们并不代表我一定会成交，为了成交一次我要劳烦10个以上的中介为我服务，这些服务大部分都是无偿的，这就是在商言商了！

和我交情不错的中介有些后来成为我的客户——我不知道之前麻烦过人家多少次，最后却没有通过他成交，抛开缘分，中意的房子你毕竟只能选一套。

第二十三章 居间合同

第四百二十四条 居间合同是居间人向委托人报告订立合同的机会或者提供订立合同的媒介服务，委托人支付报酬的合同。

第四百二十五条 居间人应当就有关订立合同的事项向委托人如实报告。

居间人故意隐瞒与订立合同有关的重要事实或者提供虚假情况，损害委托人利益的，不得要求支付报酬并应当承担损害赔偿责任。

第四百二十六条 居间人促成合同成立的，委托人应当按照约定支付报酬。对居间人的报酬没有约定或者约定不明确，依照本法第六十一条的规定仍不能确定的，根据居间人的劳务合理确定。因居间人提供订立合同的媒介服务而促成合同成立的，由该合同的当事人平均负担居间人的报酬。

居间人促成合同成立的，居间活动的费用，由居间人负担。

第四百二十七条　居间人未促成合同成立的，不得要求支付报

酬，但可以要求委托人支付从事居间活动支出的必要费用。

中介服务包括几个内容：看房、签约、过户。

看房不收费，签约收费，过户是剩下的体力活。按照《合同法》的规定，居间服务是以合同成立为前提的。所谓合同成立，就是买卖双方在合同上签字。换句话说，只要你经过中介和业主把合同一签，理论上中介就算完成任务了，你就应该给这家中介付费。中介和你打交道，最热情的时候就是看房的时候，最不热情的时候就是付费之后，比如你找他要中介费的发票，他就不接你电话了。但要是你说你又想卖房子，中介又和你好得不得了。中介服务虽然给我们提供了便利，但是也伴生了风险。2014年，一家中介公司的破产引起了轩然大波，这家中介公司在收取了购房人大量的购房款之后宣布破产，老总跑路。如果你感兴趣，可以以“黑中介”为关键词在网上找一找相关的文章，也可以加入“反中介联盟”（被中介坑骗的人组织在一起的维权组织）QQ群或者微信群。

为什么我看起来好像和中介们过不去呢？因为在我代理的不得不打官司的案子里，有不少案件都和中介有关。

我给购房人三个建议：

- 不要太信任你的中介。
- 找多个中介看房。
- 找大的中介。

购房人在买房的时候，需要接触的第一个人就是中介，然后才是业主。购房人又或多或少地承担了佣金，所以购房人会想当然地认为帮助自己防范风险是中介服务的一部分。你把东西卖给我，保证质量不是天经地义的吗？

答案是否定的。因为中介卖给你的是别人家的东西，对他来说有什么责任和风险是小问题，不成交、没有业绩、被扣薪水才是大问题。所以对中介来说，如果房子有风险，告诉你，这一单就可能做不成了；反过来，如果他不说，钱他赚了，他也不见得一定要还给你。

中介公司拼的是规模，而不是服务；中介拼的是业绩，而不是口碑——绝大多数人不会买了房立刻在同一个小区再买第二套或者把房子往外卖，所以中介生意没什么回头客。北京一家比较大的中介，有19 000个员工，每个月招聘6 000人，但是总人数还是非常稳定地保持在19 000，因为每个月同时也有6 000人离开。也就是说，中介向你隐瞒实情的时候，他是没有什么负担和底线的：骗了你这一次，大不了离开这家门店或者离开这家公司。作为消费者，我们长个心眼儿没什么不对的。

为什么找中介要找我爱我家、链家这样的大中介？因为小中介出事的特别多（虽然大中介也不少），出了事以后门店一关，你的钱就拿不回来了。大中介相对比较重视自身的信誉，如果确实是因为中介的个人行为给你造成了损失，中介公司会赔偿你。

不过，愿不愿意赔偿是一回事，有没有赔偿能力就是另外一回事了。

现在的房源信息几乎都被中介垄断，中介的收费也不低。有的朋友想不通，为什么必须通过中介买房子，直接交易不行吗？

中介的必要性

作为专业人士，我信奉的是知识有价、劳动有价这种比较朴素的价值观。律师开口谈咨询费并没有什么不好意思的。有的客户总希望占便宜，一旦便宜占不到，就说：“你看这个律师，什么都没干，就开始谈钱。”我觉得遇到这种三观不合的，最好是道不同不相为谋，敬而远之

就是了。

中介费固然略贵，有些中介还不靠谱，但是自己过户、办贷款是非常麻烦的事情。如果不需要中介促成交易，买卖双方可以通过网站下载自行成交版本的合同。但是二手房交易本身就存在诸多交易风险和不确定性因素，我建议最好委托中介来完成过户和贷款。购房人可以在如何选择靠谱中介上多下点儿功夫。

个人房源**VS**中介房源

没有中介的房源叫作个人房源，一般来说个人房源很少。现在业主想卖房，有两条路，一是他自己卖，二是交给中介卖。个人只要卖房总要留电话吧，只要留了电话，中介就会立刻把电话打过去——要知道北京一家中介公司就有一万多位中介人员，遍布整个北京城，所以几乎在业主把房源挂出去的同时，电话就会被打爆。再加上像北京这样的城市，中介费全部由购房人承担，业主就没有必要非自己卖房子不可。久而久之，市场上几乎不存在个人房源，全部是中介房源。

如何有效地节省中介费

有了看好的房子，购房人最好提前进行关于中介费的谈判，说白了就是砍价。按照3% 支付中介费是有点儿贵的，完全可以谈到更低。

找我打二手房纠纷官司的客户，一般都要把合同给我看。看二手房买卖合同是挺无聊的一个事情，因为合同条款都差不多。我往往一边听客户讲故事一边看合同，100个人买了100套房子，但是上当的流程基本是一样的。

中介费在合同的哪里呢？中介费在居间服务合同里。这些合同一般都是中介准备的，买房的时候他会让我们签几次字。

第一次签字是看房的时候，他要你签一个看房确认单。防跳单条款一般都藏在这里面。如果没有买房经验的话，我的建议是尽量不签这个，等到买房之后再签也来得及。至于是不是签了这个中介就一定能告赢，或者不签就一定告不赢，并不是绝对的，但是它会影响概率。

第二次签字是你和业主谈妥了签合同，这个时候中介会拿出一摞合同让你签，其实这最少是两份合同，一份是你们之间的买卖合同，一份是居间服务合同。也有中介会把两份合同合并为一份居间买卖服务合同。

第二次签字会决定你的中介费是几个点。

记得前面说过中介费里面还有个所谓代书费吗？其实正规的合同应该有三份，第一份是政府的买卖合同范本，这个原则上不能改。在有些城市，这个范本必须花钱买，所以都是打印好的。但是因为上面有很多空，所以打钩就非常讲究。

这个打钩的过程一般都由中介代劳，这就是代书费的来源。为了能让你早一点儿签合同，这些对你来说至关重要的钩往往是怎么简单怎么来，原则上就是，尽可能缩短交易流程和交易时间，促进成交。

第二份是一个补充协议，可以手写，也可以由中介提供。这里面可以改政府合同里不能改的条款，也会把买卖双方的特别要求写进去，所以特别重要。

第三份就是居间服务合同，这里面的讲究也很多。

第三次签字是网签、面签、预约登记等，不过就不像前面这两次这么重要了。

有的时候，合同履行到一半还要再签补充协议。签合同本身就是一个把双方合意的结果落实到书面的过程，任何时候双方有想法上的改变

都可以提出签订补充协议。

那么，我们该在什么时候针对中介费讨价还价呢？

1. 看房前。

2. 看房后、签合同前。

3. 签合同后。

答案是：2。

这个时候讨价还价的秘诀就是：找不同的中介看同一套房子。

中介彼此之间竞争很激烈，大家都想垄断房源、垄断客户，但是都做不到。中介和中介之间会互相安插“钉子”、买卖资源。所以你家有的房源，往往我家也有。

看过房子之后，你就了解了这个房子所处的小区，房子的楼层和户型。这个时候你直接去小区物业或者附近的中介，问这个房子的房源他们有没有。然后你问他中介费怎么收？他可能回答你说国家规定3%，公司规定收多少，以及什么级别、什么权限收多少之类的。记住，这些都是话术。中介心里也清楚，大家的服务大同小异，优势只在房源上。一旦你说出具体房源位置，中介明白你显然是在别家看过的。他要是不明白，你就直接告诉他说自己在别家看过房子了，现在就来谈谈中介费，价格合适就在他这里签，价格不合适就找别家。

这种情况下，中介为了拿到单子，一般都会降价。这样转一圈下来，你就可以拿到低价——根据自己的谈判能力具体操作，照着1.5%—2%努力。

第七章
砍价怎么砍

看过房之后，如果对房子很满意，你可以告诉中介你决定买这个房子。这个时候你有两个选择。

- 通过中介去联系对方谈价格。
- 直接让中介约对方见面谈价格。

80%以上的人都会选择1，我建议选择2。我们在价格谈判中要掌握几个原则。

第一，凡是涉及价格、交易流程这些比较敏感的问题，最好是见面说。

第二，谈判时间拉得越长，对买家就越有利。

第三，成交越早，对买家就越有利。

中介公司为了避免买卖双方绕开中介交易，比较倾向于采取中介公司替你协商价格的方案。由于是隔着买家、卖家联系，中介会和买家说一套、和卖家说一套。比如房子交易价格200万元，你觉得贵，对方觉得便宜。中介先告诉你，他会努力把价格砍下来，以换取你的信任。然后他会到业主那儿说自己的买家有诚意，可能会出高价把价格抬上去。

作为买家，你不能完全相信中介说的都是真实的，卖家在电话里对中介做出的承诺，我们也无法留存任何证据。所以电话沟通并不能保证

我们的利益，有什么问题最好还是见面，见面谈好的事情，当场就可以签合同。

谈判时间长为什么对买方有利呢？这就是沉没成本原理。现在一套房源通常有好几个买家。业主大部分都是普通人，精力有限，熬不住。他在哪个买家身上投入的时间多，就会对谁的信任度高——谁都清楚卖房子是个大事，后面还要和买家相处很久。业主对谁的信任度高，就会和谁交易。价格反而不是最主要的问题。

拉长了谈判时间，比如我从下午两点开始和业主一直聊到深夜，其他购房人就丧失了机会（包括报高价的机会），交易就对我更有利。

迅速成交和拉长谈判时间本身并不矛盾，你看中了房源后就是和时间赛跑，能早点儿签约交钱才是落袋为安，一方面房价会涨，另一方面谁也说不好什么时候就突然出台限购、限贷的政策。最近有不少人给我发来消息，说徐律师我们下午4点签的合同，6点半网签，6点出的限购政策，现在银行不给我们办贷款了怎么办？其实之前的谈判过程可能不差这半个小时，但是如果能把整个交易流程缩短几天，对买家就比较有利。

在正式签约之前，请务必锻炼好身体，睡好觉，吃饱饭。因为这就是一场消耗战，谁熬到最后，谁就是胜利者。

中介公司一般会把买卖双方约到中介门店，门店有几个好处：没有床，大家没法在那儿睡觉，去一趟也有成本，不会轻易回去，最关键的是只要谈妥了任何重要的事情，都可以打印出来签字！

中介人员都很乐意陪你熬到天亮，所以好好准备一番，把时间定在下午，然后做好谈到一两点钟的准备。只要你的准备比对方更充分、更有耐心，不签下合同坚决不走，那么通常来说谈判的胜利会属于熬得住的一方。谁熬不住了，谁就会答应对方的一切条件。

这些条件包括：

- 价格，没有谁不关心价格。
- 交易顺序，先付多少钱后付多少钱，什么时候付钱。
- 时间，什么时候能办完贷款，什么时候能过户。
- 解抵押，房子上面有没有贷款，什么时候解抵押。
- 税费，房子是满五唯一还是继承取得，费用谁来承担。
- 共有权，是不是夫妻共同财产，另一半是否同意出售房屋。
- 网签，什么时候做，按照什么价格做。
- 定金，交多少。
- 户口，户口情况，什么时候迁入迁出。
- 租户，房子里面有没有租户，租户什么时候搬走。
- 交房，什么时候交房，能不能提前入住。
- 过户，过户给谁，有什么特殊需求。
- 签约，先签定金协议还是直接签范本合同，要不要补充协议。
- 付款。

一开始你约业主可能只是说谈谈价格，再下来可能就把合同签掉了，这个过程中双方谈下来的每一个条件——也可能是业主说服你加了10万元、8万元，也可能是你说服业主便宜了5万元、10万元，随便就能超过你一年的收入。那么这样思考的话，让你吃饱点儿睡好点儿，保持好的精力和体力来和业主周旋对不对呀？

第八章
二手房合同怎么签

下面这个是北京市住建委提供的存量房买卖合同范本，如果你是通过中介买房，签约的时候中介会给你准备一份这个合同。如果我是你，我就会要求自己填写这份合同，不要让中介填写。这个事情你务必提前说，你要是当着业主的面说，业主就会感觉内有玄机，所以最好提前和中介沟通好。

可以让中介大大方方地把笔给你，也可以你提前想好怎么填，告诉他让他替你填，合同总共12条。

范本合同

BF——2007——0129 合同编号：CX<id>

北京市存量房屋买卖合同
（自行成交版）

出卖人：陈世民　周隆基

买受人：张泽天

业主名字

北京市建设委员会

北京市工商行政管理局

二〇〇七年五月

说明

1、本合同文本为示范文本，由北京市建设委员会和北京市工商行政管理局共同制定，适用于本市行政区域内国有土地上的存量房买卖。存量房，即二手房，是指通过办理转移登记取得房屋所有权证的房屋。

2、签订本合同前，出卖人应当向买受人出示房屋所有权证及其他有关证书和证明文件。

3、签订本合同前，双方当事人应当仔细阅读合同条款，特别是其中具有选择性、补充性、填充性、修改性的内容。本合同文本【 】中选择内容、空格部位填写及其他需要删除或添加的内容，双方当事人应当协商确定。【 】中选择内容，以划√方式选定；对于实际情况未发生或双方当事人不作约定时，应当在空格部位打×，以示删除。

4、双方当事人应当按照自愿、公平及诚实信用的原则订立合同，任何一方不得将自己的意志强加给另一方。为体现双方自愿的原则，本合同文本相关条款后留有空白行，供当事人自行约定或补充约定。合同生效后，未被修改的文本打印或印刷文字视为双方当事人同意内容。

5、本合同文本为买卖双方自行成交所采用的示范文本，通过设立“专用账户”的房地产经纪机构或交易保证机构划转交易结算资金的，所签订的《存量房交易结算资金划转协议》应当作为本合同的附件。

6、存量房屋所有权转移登记时所涉及的主要税费包括但不限于:契税、印花税、土地出让金（已购公有住房有此项）、综合地价款（经济适用住房有此项）、营业税及附加、所得税、土地增值税等。

7、双方当事人选择申请仲裁解决争议的，可以向北京仲裁委员会、中国国际经济贸易仲裁委员会或注明全称的其他仲裁委员会申请。

8、双方当事人可以根据实际情况决定本合同原件的份数，并在签订合同时认真核对，以确保各份合同内容一致。

如果以后要打官司，
这里的联系方式就是
法院要用的，
所以一定要写清楚。

北京市存量房屋买卖合同

出卖人：陈世民

【法定代表人】【负责人】：　国籍：中国

【身份证】【护照】【营业执照注册号】【　】：41111111111111111

出生日期：1963 年 8 月 24 日，性别：男

通讯地址：北京市昌平区没有庄园A区A9—5

邮政编码：　联系电话：

【法定代理人】【委托代理人】：顾霸天　国籍：中国

【身份证】【护照】【　】：622222222222222222

通讯地址：北京市昌平区不存在花园65号楼5单元302

邮政编码：　联系电话：1232222222

出卖人：周隆基

【法定代表人】【负责人】：　国籍：中国

【身份证】【护照】【营业执照注册号】【　】：422222222222222222

出生日期：1966 年 12 月 13 日，性别：女

通讯地址：北京市昌平区没有庄园A区A9—5

邮政编码：　联系电话：

【法定代理人】【委托代理人】：顾霸天　国籍：中国

【身份证】【护照】【　】：622222222222222222

通讯地址：北京市昌平区不存在花园65号楼5单元302

邮政编码：　联系电话：12311111111

买受人：张泽天

【法定代表人】【负责人】：　　国籍：中国

【身份证】【护照】【营业执照注册号】【　】：622222222222222222

出生日期：1977年3月9日，性别：女

【法定代理人】【委托代理人】：　　国籍：

【身份证】【护照】【　】：

通讯地址：北京市科学家大道核能产业园B座205室

邮政编码：　　联系电话：12333333333

根据《中华人民共和国合同法》、《中华人民共和国城市房地产管理法》、《北京市城市房地产转让管理办法》及其他有关法律、法规的规定，出卖人和买受人在平等、自愿、公平、协商一致的基础上就存量房屋买卖事宜达成如下协议：

第一条　房屋基本情况

（一）出卖人所售房屋（以下简称该房屋）为【楼房】【平房】，坐落为：北京市【区（县）】海淀区【小区（街道）】国足夺冠小区3【幢】【座】【号（楼）】1单元07A号（室）。该房屋所在楼栋建筑总层数为：　层，其中地上17层，地下2层。该房屋所在楼层为7层，建筑面积共184.13平方米。

（二）该房屋规划设计用途为【住宅】【公寓】【别墅】【办公】【商业】【工业】【　】：　　。

该房屋附属设施设备、装饰装修、相关物品清单等具体情况见附件一。

这里写清楚房屋规划设计用途是住宅还是商业，万一以后发现房子其实不是住宅，业主就无法抵赖。面积同理，万一业主把违章建筑卖给你怎么办？要核实清楚。

第二条　房屋权属情况

（一）该房屋所有权证证号为：京房权证市海私字第 300000 号，共有权证号为：　　无　　，填发单位为：　　北京市海淀区房屋管理局　　。

房屋共有权人对出售该房屋的意见见附件二。

（二）土地使用状况

该房屋占用的国有土地使用权以【出让】【划拨】【　　】方式获得。土地使用权证号为：京市海私国用（2006 出）第 6000000 号，填发单位为：　　北京市国土资源局　　。

（三）该房屋性质为下列选项中第　　1　　种情形。

1、商品房；

2、已购公有住房（若为中央在京单位已购公有住房，《中央在京单位已购公房上市出售登记表》表号：　　　　　　　　　　　）；

3、向社会公开销售的经济适用住房；

4、按经济适用住房管理的房屋（危改回迁房、安居房、康居房、绿化隔离地区农民回迁房等房屋）；

5、其他房屋。

只要是用银行贷款买的房子，除非贷款提前还清，否则房子一定是有抵押的。有的中介偷懒写“没有”，你一定要问清楚！

（四）该房屋的抵押情况为：　　2　　。

1、该房屋未设定抵押；

2、该房屋已经设定抵押，抵押权人为：　中国工商银行　，抵押登记日期为：　2012　年　2　月　28　日，他项权利证证号为：　　　　　　　　。

抵押权人为：　许晓东　，抵押登记日期为：　2013　年　11　月　21　日，他项权利证证号为：　X 京房他证海字第 150000 号　。

买卖不破租赁，如果有人租了20年，房租也都给业主了，你买房可就住不上啦！

该房屋已经设定抵押的，出卖人应于____办理上述房屋产权转移登记____前办理抵押注销手续。

（五）该房屋的租赁情况为：___1___。

1、出卖人未将该房屋出租。

2、出卖人已将该房屋出租，【买受人为该房屋承租人】【承租人已放弃优先购买权】。

关于房屋权属情况的说明及房屋抵押和租赁情况的具体约定见附件三。

255万元的装修作价是避税条款，法律上其实是无效的。

第三条　出卖人与买受人自行成交达成交易

第四条　成交价格、付款方式及资金划转方式

（一）经买卖双方协商一致，该房屋成交价格为：人民币5 350 000元（小写），___伍佰叁拾五万___元整（大写）；买受人可以在签订本合同的同时支付定金人民币________元（小写），______元整（大写，不高于成交价格的20%）。

经买卖双方协商一致，该房屋家具、家电、装饰装修及该房屋附属设施设备等共作价为：人民币___2 550 000___元（小写），贰佰伍拾五万元整（大写）。上述价款由买受人一并另行支付给出卖人。

（二）买受人采取下列第___2___种方式付款，具体付款方式及期限的约定见附件七。

1、自行交割，买卖双方签订的《存量房交易结算资金自行划转声明》见附件五。

2、通过存量房交易结算资金专用存款账户划转，买卖双方签订的《存量房交易结算资金划转协议》见附件五。

怎么付钱是最重要的，购房人必须时刻明确付钱的时间，以免自己违约！

（1）买受人支付定金的方式为【直接支付给出卖人】【存入专用账户划转】。

（2）买受人应将房价款存入双方共同委托的＿＿＿＿＿＿＿＿（备案的房地产经纪机构或交易保证机构）在＿＿＿＿＿＿＿＿银行设立的存量房交易结算资金专用存款账户（以下简称“专用账户”，定金约定直接支付给出卖人的除外），账号为＿＿＿＿＿＿＿。买受人取得房屋所有权证书后，出卖人持房屋权属登记部门出具的《转移登记办结单》到备案的房地产经纪机构或交易保证机构按照《存量房交易结算资金划转协议》的约定办理资金划转手续。

（三）关于贷款的约定

买受人向【＿＿中国＿＿银行】【公积金管理中心】申办抵押贷款，买受人因自身原因未获得银行或公积金管理中心批准的，双方同意按照第＿＿（3）＿＿种方式解决：

（1）买受人自行筹齐剩余房价款，以现金形式支付给出卖人；

（2）买受人继续申请其他银行贷款，至贷款批准，其间产生的费用由买受人自行负担；

（3）若是中国光大银行贷款无法批准，则由乙方自行选择最优贷款利率银行继续申请办理贷款；若是乙方自行选择的银行也无法办理贷款手续，则由甲方负责解决贷款事宜；若是甲方无法帮助乙方办理贷款事宜，则本合同终止，买受人支付的定金和房价款应如数返还，双方互不承担违约责任，在申办贷款过程中发生的各项费用由买受人承担。

第五条　房屋产权及具体状况的承诺

出卖人应当保证该房屋没有产权纠纷，因出卖人原因造成该房屋不

能办理产权登记或发生债权债务纠纷的，由出卖人承担相应责任。

出卖人应当保证已如实陈述该房屋权属状况、附属设施设备、装饰装修情况和相关关系，附件一所列的该房屋附属设施设备及其装饰装修随同该房屋一并转让给买受人，买受人对出卖人出售的该房屋具体状况充分了解，自愿买受该房屋。

出卖人应当保证自本合同签订之日起至该房屋验收交接完成，对已纳入附件一的各项房屋附属设施设备及其装饰装修保持良好的状况。

在房屋交付日以前发生的【物业管理费】【供暖】【水】【电】【燃气】【有线电视】【电信】【　】:________________________费用由出卖人承担，交付日以后（含当日）发生的费用由买受人承担。出卖人同意将缴纳的该房屋专项维修资金（公共维修基金）的账面余额转移给买受人，并且出卖人同意配合买受人做好相关转移手续。

关于什么时候交房这个问题，如果这个条款和口头约定不一致，就一定要在补充协议里约定清楚。

第六条　房屋的交付

出卖人应当在办理完房屋产权交易手续后的 5 个工作日内将该房屋交付给买受人。该房屋交付时，应当履行下列第__1__、__2__、__3__项手续:

1、出卖人与买受人共同对该房屋附属设施设备、装饰装修、相关物品清单等具体情况进行验收，记录水、电、气表的读数，并交接附件一中所列物品;

2、买卖双方在房屋附属设施设备、装饰装修、相关物品清单上签字;

3、移交该房屋房门钥匙。

第七条　违约责任

（一）逾期交房责任

除不可抗力外，出卖人未按照第六条约定的期限和条件将该房屋交

这些条款不能留空，都是保护购房人的。

付买受人的，按照下列第＿1＿种方式处理。

1、按照逾期时间，分别处理［（1）和（2）不作累加］。

（1）逾期在＿十五＿日之内，自第六条约定的交付期限届满之次日起至实际交付之日止，出卖人按日计算向买受人支付已交付房价款万分之＿五＿的违约金，并于该房屋实际交付之日起＿三＿日内向买受人支付违约金，合同继续履行；

（2）逾期超过＿十五＿日［该日期应当与第（1）项中的日期相同］后，买受人有权退房。买受人退房的，出卖人应当自退房通知送达之日起＿三＿日内退还全部已付款，并按照买受人全部已付款的＿20%＿向买受人支付违约金。

（二）逾期付款责任

买受人未按照附件四约定的时间付款的，按照下列第＿1＿种方式处理。

1、按照逾期时间，分别处理。［（1）和（2）不作累加］

（1）逾期在＿十五＿日之内，自约定的应付款期限届满之次日起至实际支付应付款之日止，买受人按日计算向出卖人支付逾期应付款万分之＿五＿的违约金，并于实际支付应付款之日起＿三＿日内向出卖人支付违约金，合同继续履行；

（2）逾期超过＿十五＿日［该日期应当与第（1）项中的日期相同］后，出卖人有权解除合同。出卖人解除合同的，买受人应当自解除合同通知送达之日起＿三＿日内按照累计的逾期应付款的＿20%＿向出卖人支付违约金，并由出卖人退还买受人全部已付款。

这个时间非常重要，你要时刻提醒自己不能晚于这个时间付款。

过户和毁约的违约责任不能留空，要认真填写。税费和政策变化导致的税费变化，一定要在补充协议中另行约定。

第八条　出卖人将该房屋出卖给第三人，导致买受人不能取得房屋所有权证的，买受人有权退房，出卖人应当自退房通知送达之日起三日内退还买受人全部已付款，按照银行同期贷款利率付给利息，并按买受人累计已付房价款的一倍支付违约金。

第九条　税、费相关规定

本合同履行过程中，买卖双方应按照国家及北京市的相关规定缴纳各项税、费，买卖双方承担税费的具体约定见附件六。因一方不按法律、法规规定缴纳相关税费导致交易不能继续进行的，其应当向对方支付相当于房价款__20%__的违约金。

本合同履行过程中因政策原因须缴纳新的税费的，由政策规定的缴纳方缴纳；政策中未明确缴纳方的，由【出卖人】【买受人】缴纳。

第十条　权属转移登记

（一）当事人双方同意，自本合同签订之日起__九十__日内，双方共同向房屋权属登记部门申请办理房屋权属转移登记手续。

（二）买受人未能在本合同签订之日起__九十__日内取得房屋所有权证书的，双方同意按照下列方式处理。

1、如因出卖人的责任，买受人有权解除合同。买受人解除合同的，出卖人应当自解除合同之日起__三__日内退还买受人全部已付款，并按照__银行同期贷款__利率付给利息。买受人不解除的，自买受人应当取得房屋所有权证书的期限届满之次日起至实际取得房屋所有权证书之日止，出卖人按日计算向买受人支付全部已付款万分之__五__的违约金，并于买受人实际取得房屋所有权证书之日起__三__日内向买受人支付。

（三）出卖人应当在该房屋所有权转移之日起__十__日内，向房屋所

在地的户籍管理机关办理完成原有户口迁出手续。如因出卖人自身原因未如期将与本房屋相关的户口迁出的，应当向买受人支付＿相当于已付房款千分之五＿元的违约金；逾期超过＿十＿日未迁出的，自期限届满之次日起，出卖人应当按日计算向买受人支付全部已付款万分之＿五＿的违约金。

第十一条　不可抗力

因不可抗力不能按照约定履行本合同的，根据不可抗力的影响，部分或全部免除责任，但因不可抗力不能按照约定履行合同的一方当事人应当及时告知另一方当事人，并自不可抗力事件结束之日起＿三十＿日内向另一方当事人提供证明。

上述房屋风险责任自该房屋【所有权转移】【转移占有】之日起转移给买受人。

地震、台风、龙卷风、陨石撞地球这些算不可抗力，限购、限贷不算。

第十二条　争议解决方式

本合同项下发生的争议，由双方协商解决；协商不成的，按照下列第＿（一）＿种方式解决。

（一）依法向房屋所在地人民法院起诉；

（二）提交＿＿＿＿＿＿＿＿仲裁委员会仲裁。

第十三条　本合同自双方签字（盖章）之日起生效。双方可以根据具体情况对本合同中未约定、约定不明或不适用的内容签订书面补充协议进行变更或补充。对本合同的解除，应当采用书面形式。本合同附件及补充协议与本合同具有同等法律效力。

第十四条　本合同及附件共＿＿＿＿页，一式＿＿＿＿份，具有同等法律效力，其中出卖人＿＿＿＿份，买受人＿＿＿＿份，房屋权属登记部门一份，＿＿＿＿份。

出卖人（签章）：	买受人（签章）：
法定代表人：	法定代表人：
委托代理人（签章）：	委托代理人（签章）：
签订时间： 年 月 日	签订时间： 年 月 日
签订地点：	签订地点：

封面和第一条只要信息没错就可以。

第二条涉及这个房子上有没有抵押贷款和租赁合同，要口头问业主。

第四条是房子的价格和房款的支付方式，一般这个都会在补充合同中细化，所以只要数字没错就没有问题。

第五条是物业交割的时候哪些费用是业主出的，由你自行决定，只有一个空格，不要空着最好。

第六条是说什么时候交房，北京默认是过户后，如果你想过户前交房，要在补充协议里约定。

第七条是违约金，包括逾期交房、逾期付款，一个对你有利，一个对你不利。从买家角度说，最理想的情况就是逾期交房违约金很重，逾期付款不要违约金。

第八条是关于一房二卖的，填写银行同期贷款利率就可以，我们要尽量避免这种事情发生，而不是发生了之后再补救。不能让中介在这里留空或者画叉。

第九条税费是敏感条款，范本合同不可能让一方承担另外一方的费用，所以这个条款如果不管它，或者不签补充协议特意说明，业主要承担的税费比购房人多很多！

第十条是关于过户的违约金的，很多中介为了方便，签到这里就会

四处画叉，提前跟他说让他写数字进去。

第十一条没有影响。

第十二条你要提前想好，要不要做仲裁。仲裁比较贵，但是支持败诉方承担胜诉方的中介费。如果你自己对仲裁不了解，选法院！在二手房纠纷中，有效率地保全房子是最重要的，时间和费用反而不要紧。

范本合同附件

附件一 房屋附属设施设备、装饰装修、相关物品清单等具体情况

（一）房屋附属设施设备：

1、供水：【自来水】【矿泉水】【热水】【中水】【 】：____

2、供电：【220V】【380V】【可负荷___KW】【 】：____

3、供燃气：【天然气】【煤气】【 】：____

4、外供暖气：【汽暖】【水暖】【供暖周期】【 】：____

5、自备采暖：【电暖】【燃气采暖】【燃煤采暖】【 】：____

6、空调：【中央空调】【自装柜机____台】【自装挂机____台】【 】：____

7、电视馈线：【无线】【有线（数字、模拟）】【 】：____

8、电话：【外线号码____】【内线号码____】【 】：____

9、互联网接入方式：【拨号】【宽带】【ADSL】【 】：____

10、其他：____

（二）房屋家具、电器、用品情况

1、双人床：

2、单人床：

3、床头柜：

4、梳妆台：

5、衣柜：

6、书柜：

7、写字台：

8、沙发：

9、茶几：

10、椅子：

11、餐桌：

12、电视柜：

13、电视：

14、冰箱：

15、洗衣机：

16、热水器：

17、空调：

18、燃气灶：

19、排油烟机：

20、饮水机：

21、电话机：

22、吸尘器：

23、其他：

（三）房屋配套物品

1、【房屋钥匙】【单元门钥匙（或磁卡）】【信箱钥匙】【水门钥匙】【电门钥匙】【暖门钥匙】【燃气门钥匙】【 】【 】；

2、【《住宅使用说明书》及《住宅质量保证书》】、【《家装装修施工合同》及装修材料的发票】；

3、【水IC卡】【电IC卡】【气IC卡】；

4、【有线电视交费凭证】【电话交费凭证】【ADSL(上网）交费凭证】；

（四）装修装饰情况

（五）关于该房屋附属设施设备、装饰装修等的有关价格的具体约定

（六）该房屋所在楼栋【已完成节能改造】【未进行节能改造】【 】

附件二 房屋共有权人对出售该房屋的意见

配偶（共有权人）同意出售证明

本人 周隆基（身份证号码：422222222222222222） 系房屋产权人 陈世民（身份证号码：411111111111111111） 的配偶（或共有权人），现本人声明如下：

1.本人与房屋出售人共有的房屋位于 北京市海淀区国足夺冠小区3号楼一单元07A；

2.本人同意房屋出售人出售上述房屋。

声明人：

签订时间：年 月 日

房屋出售人（签名）确认并承诺：本证明由我提供给相关方且本证明为声明人亲笔签署，本证明真实、准确、有效。

附件三 房屋权属情况的说明及房屋抵押和租赁情况的约定

附件四 付款方式及期限的具体约定

附件五 《存量房交易结算资金划转协议》或《存量房交易结算资金自行划转声明》

附件六 买卖双方承担税费的具体约定

1、出卖人承担的税费为：【所得税】【营业税】【教育费附加】【城建税】【土地增值税】【印花税】【综合地价款】【 】

2、买受人承担的税费为：【契税】【印花税】【土地出让金或土地收益】

在上面这些附件中，附件六对我们最重要，如果不填写，就默认是双方各自承担各自的税费。以后履行合同顺利的话，你可以按照交易习惯替对方缴税，但是如果对方不配合你，这就是你以后的筹码。

说完了合同范本和附件，接下来我们看看补充协议，可以说，补充协议才是二手房买卖交易里最有技术含量的。凡是范本合同没提到的事情，都可以在补充协议里面约定。补充协议和范本合同不一致的，以补充协议为准。虽然之后我们办过户、办贷款会无数次地提交各种合同，但都是以这份最不起眼的合同为准！

在下面这份协议里，我帮助买家解决了多个问题：

- 业主方是夫妻，怎么避免以后夫妻互相毁约？
- 业主的房子有银行住房抵押贷款的问题。
- 除了银行贷款，房子上还有其他抵押权人的抵押。
- 买方要把钱支付给抵押权人，抵押权人配合解押。

在你买房子的时候，不要想着从网上下载一份合同然后填好了全抛给业主，业主是不会和你签有好几百个条款的合同的。所以你只需要把最重要的内容加进去。比如这个房子里面确定了没有户口，业主要承诺“甲乙任何一方提供的证件等购房所需的资料不完整、不真实或无效，导致无法完成房产交易的，则守约方有权解除合同，同时有权追究违约方总房价2%的违约金”。违约金这里你写20%也可以。

再比如你最担心的是税费不像业主说的那么低，你可以说“乙方自

愿承担过户的税费，但以XXXX元为限，超出部分由甲方承担”。虽然我们留了一下午和一晚上时间去谈合同，但是不代表我们应该事无巨细地把所有诉求加到协议上！如果你不能做到适当放弃一些利益，就可能买不到房子了。

所有的这些条款，最理想的是你全部把它们记在心里，然后在谈判的时候取得对方口头同意，签约的时候让中介加到补充合同里。这样三方都会认为这个合同是谈出来的结果，而不是你一方的意思。

有的朋友说，徐律师您买房可真够累的。

是呀，很早就有朋友这么说我，但是你知道后来这些嫌累的人交了多少律师费吗？

范本补充协议

附件七 补充协议及其他约定

补充协议1

甲方（卖方）：陈世民 身份证号：411111111111111111

通讯地址：北京市昌平区没有庄园A区A9—5

甲方（卖方）：周隆基 身份证号：422222222222222222

通讯地址：北京市昌平区没有庄园A区A9—5

委托代理人：顾霸天 身份证号：622222222222222222

通讯地址：北京市昌平区不存在花园65号楼5单元302

乙方（买方）：张泽天 身份证号：622222222222222222

通讯地址：北京市科学家大道核能产业园B座205室

甲乙双方就北京市海淀区国足夺冠小区3号楼一单元07A房屋（以下简称“该房屋”）的买卖现达成如下补充协议，以资双方共同遵守：

一、基本情况：2014年11月21日甲乙双方签署了该房屋的《北京市存量房屋买卖合同》，该房屋成交价格为：人民币 5 350 000 元（小写）， 伍佰叁拾伍万 元整（大写）；

经买卖双方协商一致，该房屋家具、家电、装饰装修及该房屋附属设施设备共等共作价为：人民币 2 550 000 元（小写）， 贰佰伍拾伍万 元整（大写）；上述价款由买受人一并另行支付给出卖人。

乙方应于本协议签订之日起5日内向甲方支付定金人民币 20万 元（小写），贰拾万元整（大写）（含乙方于 2014 年 10 月 30 日向甲方支付的定金人民币 五万 元）。

二、甲方应负责办理该房屋的房屋核验工作。

三、乙方应负责办理购房资格审核工作。

四、解除抵押：该房屋存在中国工商银行抵押权，并做了抵押担保，抵押数额人民币 300万 元（小写）， 叁佰万 元整（大写）尚未清偿，同时，该房屋还存在许晓东的个人抵押权，抵押数额450万 元（小写），肆佰伍拾万 元整（大写）尚未清偿。

上述两项抵押权，经过甲乙双方平等协商，甲方应于该房屋产权转移登记前办理完毕所有解抵押手续，涉及的所有解抵押费用（包括本金、利息、实现解抵押的手续费等）均由甲方自行承担，与乙方无关。

五、甲乙双方应相互配合于乙方购房资格核验通过之日起 三 个工作日内办理网签相关手续。

六、由于乙方需要住房抵押贷款人民币3 500 000元（小写），叁佰伍拾万 元整（大写）购买北京市海淀区国足夺冠小区3号楼一单元07A房屋，所以甲方应配合乙方于北京市海淀区国足夺冠小区3号楼一单元07A房屋的网签手续办理完毕之日起办理评估手续，并于评估手续办理完毕之日起办理贷款面签手续；

七、由于乙方需要出售自己所有的、位于 北京市海淀区牡丹园北里7号楼1905 的房屋，所得价款用以购买该房屋，故乙方应于 北京市海淀区国足夺冠小区3号楼一单元07A房屋办理产权转移登记手续前 将人民币 1 850 000 元（小写）， 壹佰捌拾伍万 元整（大写）购房款支付至资金监管账户。

该房屋家具、家电、装饰装修及该房屋附属设施设备作价款人民币2 550 000元（小写）， 贰佰伍拾伍万元整（大写）（包含已经支付的20万元定金），其中2 320 000（小写），贰佰叁拾贰万元整（大写）乙方应于该房屋办理完毕产权转移登记手续当日以银行转账方式支付给甲方；剩余30 000元装修款于双方办理完毕该房屋上的户口迁移手续、公共维修基金更名手续及物业交割手续当日支付给甲方；其余房款人民币350万元（小写），叁佰伍拾万元整（大写）由乙方通过贷款方式支付。

若是由于乙方位于北京市海淀区牡丹园北里7号楼1905 的房屋无法正常完成交易手续，则甲方同意将该房屋的产权转移登记手续的日期自动顺延15日。

八、甲方应当确保该房屋在办理产权交易时该房屋满五年且为其唯一住房，并协助乙方在本协议签订之日起 九十 日内办理上述房屋的产权过户手续。若是该房屋办理产权转移登记手续时不满足满五年且为其唯一住房，则该房屋产权转移登记时产生的个人所得税由甲方承担，甲方拒绝缴纳或者承担的，应按照本补充协议第十条第一款承担违约责任。

九、甲方应当于该房屋办理完毕产权转移登记手续并结清全部款项之日起5个工作日内向乙方交付该房屋，并协助乙方办理该房屋的交付手续。房屋交付时甲乙双方结算房屋的物业管理费、供暖费、水费、电费、燃气费、有线电视费、电信费等。甲方将该房屋交付给乙方后，所发生的上述费用由乙方自行承担。

十、违约责任:

1.甲乙任何一方违反上述第一条至第九条的规定，逾期 十五 日内的，需向守约方按日承担总房价0.5‰的违约金，累积计算。违约行为逾期超过 十五 日的，则守约方有权解除合同，同时有权追究违约方总房价2%的违约金。

2.甲乙任何一方提供的证件等购房所需的资料不完整、不真实或无效，导致无法完成房产交易的，则守约方有权解除合同，同时有权追究违约方总房价2%的违约金。

十一、其他事宜：本补充协议与原购房合同具有同等法律效力，本补充协议与原购房合同有不一致的地方以本补充协议为准。

十二、本协议自签订之日起生效，一式二份；甲、乙双方各执壹份。

甲方：乙方:

签订时间：年 月 日 签订时间：年 月 日

补充协议2

甲方（卖方）：陈世民 身份证号：411111111111111111

通讯地址：北京市昌平区没有庄园A区A9—5

甲方（卖方）：周隆基 身份证号：422222222222222222

通讯地址：北京市昌平区没有庄园A区A9—5

委托代理人：顾霸天 身份证号：622222222222222222

通讯地址：北京市昌平区不存在花园65号楼5单元302

乙方（买方）：张泽天 身份证号：622222222222222222

通讯地址：北京市科学家大道核能产业园B座205室

鉴于甲乙双方于2014年11月23日就北京市海淀区国足夺冠小区3号楼一单元07A房屋(以下简称“该房屋”）买卖事宜签署了《北京市存量房屋买卖合同》（合同编号：BF——2007——0129）及其《补充协议》，现经双方协商一致，对于合同条款做出如下变更，以资双方共同遵守：

一、原《北京市存量房屋买卖合同》第十条第（一）款约定“当事人双方同意，自本合同签订之日起 九十 日内，双方共同向房屋权属登记部门申请办理房屋权属转移登记手续”以及《补充协议》第八条约

定“（甲方）并协助乙方在本协议签订之日起九十日内办理上述房屋的产权过户手续”，现双方重新约定，增加一款为：如双方未能在上述条款约定的九十日内办理完毕该房屋的产权转移登记手续，则时间顺延三十五日，甲方应当于顺延的三十五日内办理完毕该房屋的产权转移登记手续。

二、2014年11月23日签订的《补充协议》第八条约定“甲方应当确保该房屋在办理产权交易时该房屋满五年且为其唯一住房”，现双方约定更改该条款为“甲方应当通过法律允许的合法方式确保该房屋在办理产权交易时该房屋满五年且为其唯一住房”。

三、本协议自签订之日起生效，一式二份；甲、乙双方各执壹份。

甲方： 乙方：

签订时间：年 月 日 签订时间：年 月 日

承诺书

2014年　　月　　日，陈世民向本人（姓名：许晓东，身份证号：_____）借款万元（大写：____），并约定将陈世民所有的、位于北京市海淀区国足夺冠小区3号楼1单元07A的房屋进行抵押。截至2014年11月21日，陈世民都没有按照约定期限偿还本人借款及利息。

现陈世民欲将北京市海淀区国足夺冠小区3号楼1单元07A房屋出卖给张泽天，本人知道并同意陈世民出卖该房屋，并承诺保证配合陈世民在该房屋过户给张泽天前办理上述抵押注销登记手续，同时，本人承诺，在陈世民与张泽天签订《北京市存量房屋买卖合同》及《补充协议》之后，不对该房屋行使任何权利（包括但不限于针对该房屋行使抵押权、向法院申请强制执行、查封该房屋等行为），待张泽天将该房屋过户之后，本人对债权直接要求陈世民进行清偿，与该房屋无关。

以上内容系本人真实意思表示，特此承诺。

承诺人：

签订时间：年　月　日

读者朋友，我要再次强调，本章里的合同不是为了让你直接抄的！千万别自作聪明拿这种定制化的合同生搬硬套。请个律师帮自己设计合同是最好的，你也可以认真理解我想表达的法律内涵，自己操作自己的合同。如果实在不行，你就相信中介吧！

第九章
交易流程

我国没有全国范围内关于二手房交易流程的强制立法，所以各个城市的交易流程是约定俗成的。各地的交易流程大致相同，都要经历看房、签合同、交定金、网签、付首付、办贷款、过户、交房等步骤。

但是不同的城市，交易流程的细节也不同，比如有的地方有房管局，有的地方房管局和国土局合二为一（政府机构设置不同）。2007年《物权法》出台之后，才有所谓预告登记的概念，但是2007年之前，为了解决一房二卖和缴税问题，就出现了网签的概念，所以有的地方要预告登记，有的地方要网签，有的地方网签就是预告登记。

交易政策也在不断变化，原来网签和贷款之间没有关系，因为出现了购房人在避税的同时又多贷款的情况，于是政策就调整为由网签价格决定贷款额度，帮助银行规避了风险。随着限购政策的发布，交易流程也在不断地调整——这些调整都是每个城市独有的，甚至会具体到某个区（比如北京通州有自己的限购政策，海淀一度是资金监管的试点区），所以我写这本书的时候就遇到了一个问题：我无法预知你所在城市的交易流程在你看书的时候是不是又更改了。此外，城市不同，某个具体事项的叫法也略有不同，甚至连交易习惯——比如买家承担多少中介费，中介是否允许买家卖家见面，都是不同的。

所以，不同的城市，二手房交易流程（细节）是不一样的。同样的城市，交易流程也在不断更新完善。

怎么解决这个问题？首先，我会梳理主要的交易流程，读者可以按

照本书的建议规避风险。其次，你可以去中介或者政府的不动产交易大厅咨询。一般来说，专业的中介都能给你讲解购房流程——中介是个有高度地域性的职业，东城区的中介和朝阳区的中介对交易流程的认识会不同。如果你没有中介可以咨询，去政府网站或者直接去不动产交易大厅咨询，也可以得到权威的答案。

熟悉交易流程是买个好房子的重要前提，通常来说你在找中介看房的时候顺便就能解决这个问题。

交易的基本流程如图9–1所示。

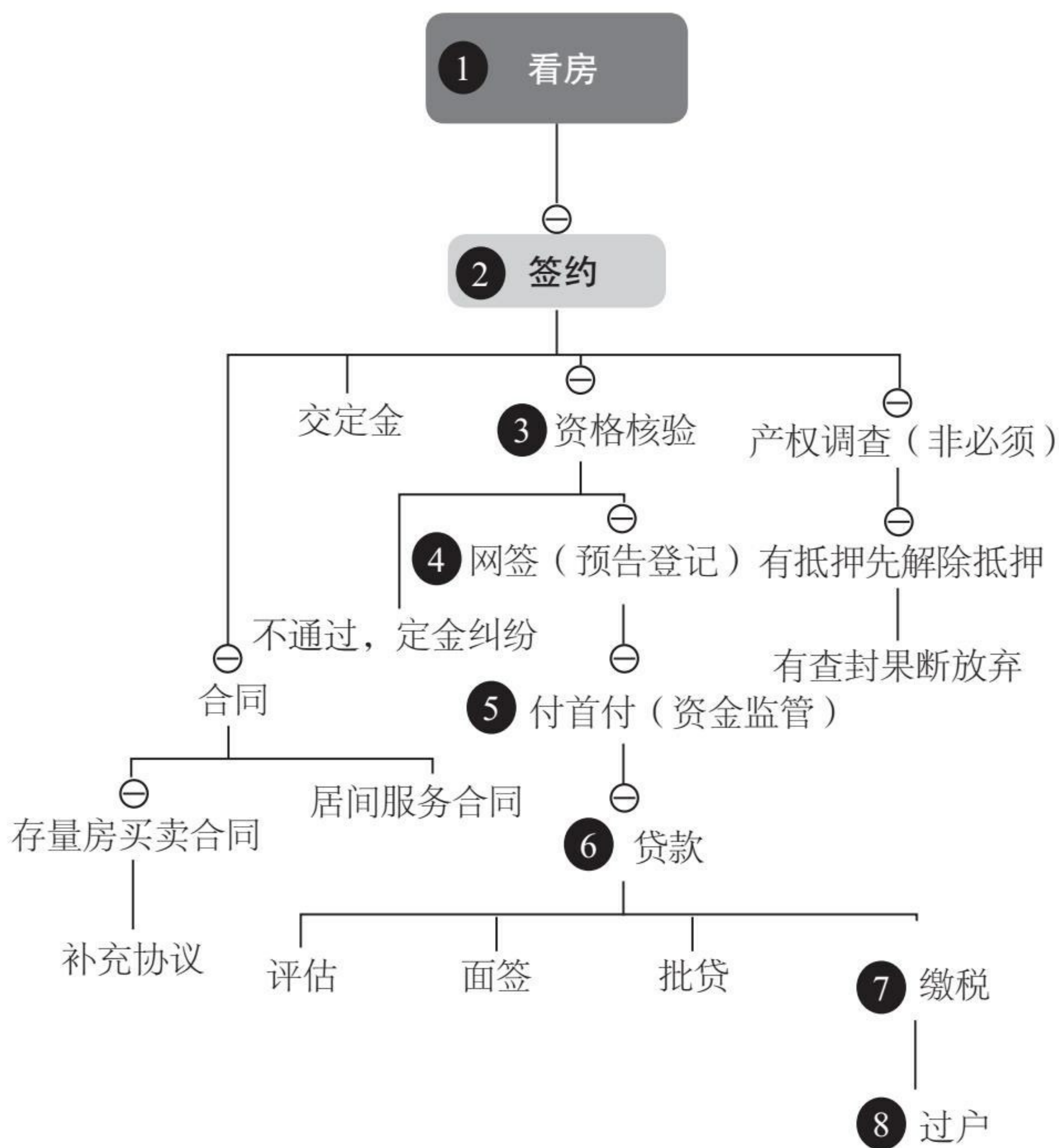


图9－1 二手房交易基本流程

为了方便各位理解，我给读者朋友列出了北京市二手房交易的基本流程，跟上图略有不同，但是大同小异（如图9–2所示）。

下面我就根据二手房交易的流程图，给各位读者讲解一下我们在二手房交易中需要注意的几个步骤，分别是：

1. 产权调查

2. 签合同

3. 网签（预告登记）与交首付款

4. 卖家解抵押

5. 银行面签及住房抵押6. 缴税

7. 房屋权属转移

8. 交房，支付尾款

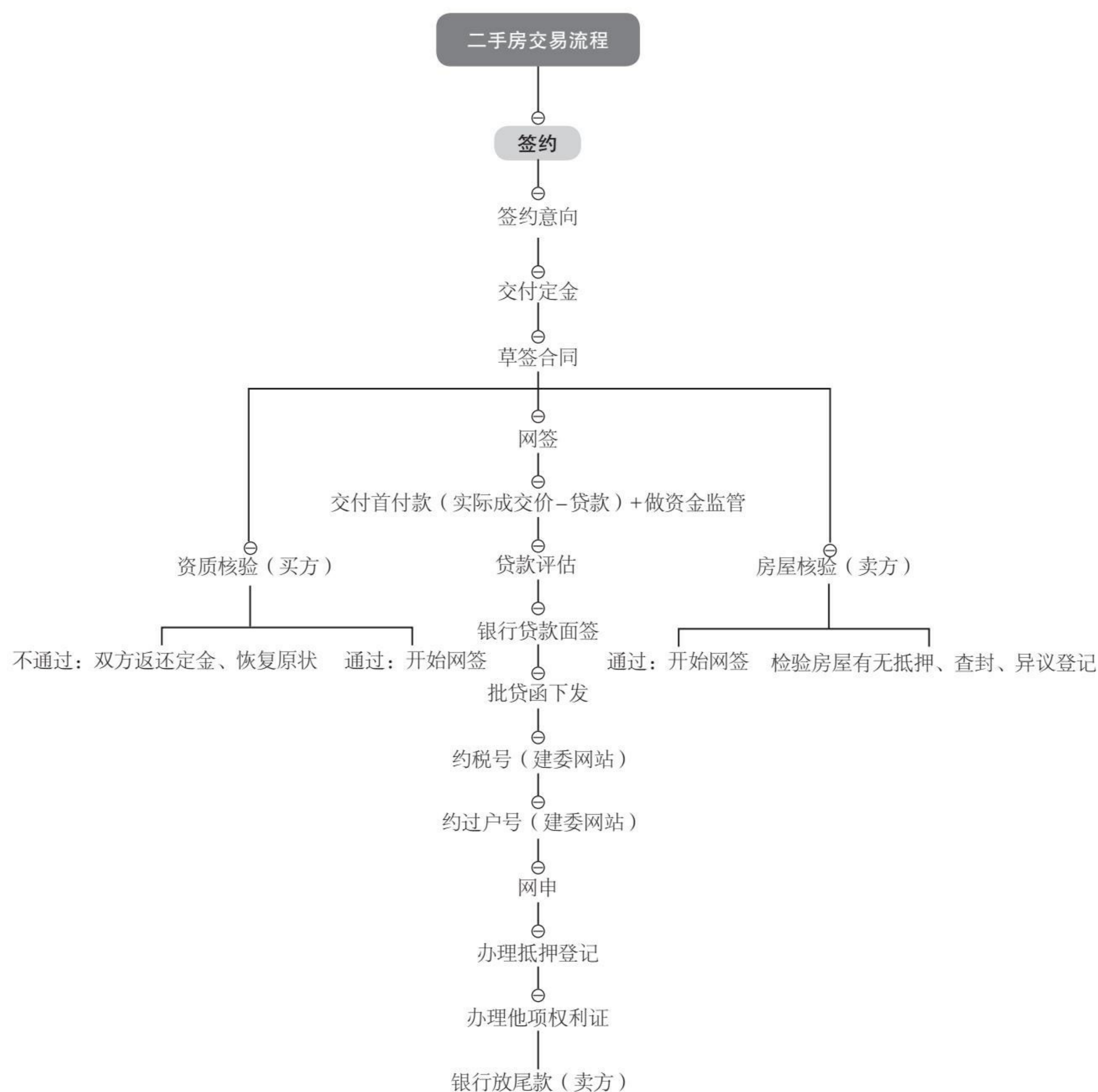


图9－2 北京市二手房交易流程

一、产权调查

产权调查，俗称“拉产调”。这个步骤在二手房交易过程中至关重要，关系到你能否取得相关房屋的产权。在房屋交易的过程中，经常会出现这样或者那样的风险。房屋所有权证上虽然有房屋的权利人、坐落地址、建筑面积等基本信息，却不包含该房屋是否有存在抵押、查封等

权利限制的情况。在做产权调查的时候，购房人要注意以下两点。

- 房屋是否存在查封。如果你买的房屋存在查封，说明业主在外面有债务。如果遇到法院“轮候查封”的情形，购房人在解除房屋上的第一笔“查封”后可能还需要解除“第二笔”、“第三笔”，最后我们的购房人很可能会遭遇“钱房两空”的问题。
- 房屋是否存在抵押。最常见的抵押就是银行抵押贷款。有抵押的房屋是没有办法过户的，需要办理解抵押的手续。

在上述两种情况下，如果定金、首付款已支付，购房人很可能面临房屋无法取得，已支付的款项也无法得到返还的情况。事实清楚的官司虽然容易赢，但实践中无法执行的案件实在太多，尤其是被申请执行人没有任何财产的时候。这两年我国的执行案件办结率大幅上升，一个重要原因就是现在很多执行不了的案件可以“终结本次执行程序”（简称终本），而终本就算执行办结一个案件。所以，如果你对交易相对方不太信任，一定要做好产权的调查。当然，对于已付资金的安全，我们可以通过资金监管来保障。

“拉产调”很简单，没有必要委托中介人员去办理，产权人带上身份证明到不动产登记中心就可以，购房人拿着购房合同也可以去。不过有购房合同的时候，购房人的定金已经交了，已经有了一定的风险。所以你有两个选择：可以签约前邀请业主去不动产登记大厅查询产权登记情况，也可以签约后你自己去或者让中介替你去。

有些地区对产权调查（房源核验）有特殊的规定。以北京市的二手房交易为例，无论卖方是否通过中介公司交易，都必须向当地的区住建委申请核验房屋。卖方的房源核验真伪后，才能对外交易，最快10个工作日可以出结果。房屋核验主要是核验房屋产权的基本情况，包括是否有抵押、是否有查封、是否有异议登记等。

因为北京市有限购政策，所以购房人在买房之前，也需要去建委办理购房资格审核。购房资格审核的基本单位是家庭，要审核家庭成员的名下房产数量。我们在实际操作中经常需要回答这样的问题，例如：我爷爷名下有房子，会不会限制我的资格；我工作5年了，我爸妈有房子会不会限制我的资格。需要强调的是，这里的家庭成员指的是购房人及其配偶和他们的未成年子女。如果买方没有通过购房资格审核，一般会产生定金纠纷。遇到这种情况时，一般会返还定金，取消交易。

二、签合同

签约的时候应该签三份合同：存量房买卖合同（范本）、补充协议、居间服务合同。

有的城市只用签一份合同，这份合同一般叫作买卖居间服务合同，其实就是把三份合同合成了一份。其中存量房买卖合同和补充协议，实际上是一个合同，只不过一个是范本，一个是补充，范本是政府提供的，不能随便修改，但是可以填空。补充协议全部是自己写的——当然很可能是中介写的，所以这些合同不见得能够真正保护你的利益。

居间服务合同就是中介的合同，是中介收中介费的依据，你不签这个合同，中介是不会“放过”你的！

通过中介进行交易时，要签订居间服务合同，我们之前提过，现在的中介费用已经完全由市场主体自由决定，国家不再进行限制，但是跟中介说好的价格肯定要写到合同里。虽然很多中介并不会强制你立刻交钱，但是合同往往会约定签约就要交中介费。作为购房人，越晚交中介费越好，最好是约定到过户之后。购房人也可以要求中介在居间合同中注明“交易不成，全额退款”。

为了能赚到中介费，居间合同通常会包含一个条款：不管是买家违

约还是卖家违约，都要付中介费！不过付中介费的人可以向违约方要钱。北京一般是买方承担所有中介费，上海则是双方各承担一部分，广州的中介费比上海的中介费便宜，上海的中介费比北京的中介费便宜。和买不买得到房子比起来，当着业主的面谈中介的合同没有多大价值。一个是几百万元的交易，一个是几万元的交易，购房人一定要把主要问题在几百万元的合同中解决。这也是我没有用大篇幅给你讲怎么签居间服务合同的原因。

买卖合同的重点有三个：

- 交易流程
- 时间期限
- 违约责任

其他都是细节，比如一定要明确约定交易主体、房屋的位置、大小、总价或单价等合同主要条款，若房产有共有权人，要让共有权人一起签字，避免以后出现共有权人不同意出售导致无法取得房屋产权的情况。

付首付、过户、交房等时间节点一定要明确约定，有必要在补充协议里单独写出来，且不能相互矛盾，否则以后一定会扯皮。

如果该房产附有户口，一定要明确约定户口迁出的日期以及不迁出要支付的高额违约金，去法院起诉要求对方迁出户口是不能被支持的，因此一定要把户口不迁出的问题转化成法律可以执行的高额违约金，以保护自己的合法权益。

此外，购房人要注意关于交易税费由谁承担的约定，这个前面章节也反复提到了。

最后，还是那句话，有钱就请个律师，没钱就自己认真研究，偷懒就信任中介。

三、网签（预告登记）与交首付款

签订买卖合同后，双方要及时进行网签。网签可以避免业主一房二卖（业主仍可与第三人签订买卖合同，只是若已经网签，第三人将无法取得房屋产权），也可以避免其再次对房屋进行抵押。

约定在网签当天交首付，对于买方来说较为有利。当然，为了防止网签后，房主无法解抵押或出现其他情况，可以对首付款进行资金监管，以确保已支付的款项能够用来解除房屋之前已经有的抵押贷款，防止卖方将钱取走后不用来偿还银行贷款，导致买方无法再次用房产贷款，或需要再出钱替卖方将抵押解除后方能顺利取得房屋产权。

不论是贷款还是缴税，都是以网签合同而不是补充协议为准。由于办理贷款、审税、过户都需要用到这份合同，所以虽然叫“网签合同”，也需要打印出来签字。

网上是可以查到网签合同的，买家卖家都能得到一个密码去官网查询。

网签合同的价格、条款可以和手写的合同不一致，不一致的地方以手写合同为准。

因为有人拿网签合同避税，所以网签的价格要比实际成交价低，但是不能低于政府指导价。有人为了多贷款，会故意提高网签价格，这都是违法违规行为。

网签出了问题怎么办？可以解网签。

网签不解除，业主就不能把房子过户给别人。

网签的解除，必须是买家卖家一起去。比如北京，要求双方一起拍一张照片——很像结婚照。所以如果做了网签，购房人的权利就能在一定程度上得到保障。但也不是说做了网签就高枕无忧，业主依然有可能为了毁约去给房子做抵押和查封。

四、卖家解抵押

现在买房没有几个人是不贷款的。住房抵押贷款一般是30年。有抵押的房子是不能过户的，必须让抵押权人解除抵押。有查封的房子坚决不买，有抵押的房子尤其是贷款的，交易则相对复杂一些。

解抵押，有以下两种操作方式：

一、业主可以用自己的钱先解抵押（提前还贷），没有钱怎么办？业主可以通过担保公司向银行借款赎楼来解抵押，会产生担保费用和短期赎楼利息。

二、买家出钱让业主解抵押（比较常见）。但是这种情况有个问题，就是怎么保证钱给了业主后业主会去还贷？买家有以下两种选择。

第一种是对业主绝对信任，直接给业主钱。

第二种是钱不给业主，让业主授权给买家或者中介，由买家或者中介出面去还贷款解抵押。

第一种情况下，要是让业主用买家的首付解抵押，买家有什么风险？

我举个例子，我们律所有个客户，妈妈给女儿买房。卖方是个小姑

娘，“80后”，富二代。总房款200万元，购房人给了业主120万元首付，让业主去解抵押。结果小姑娘拿到首付款后，没去解抵押，把钱借给了男朋友。

把钱借给男朋友这种事是有风险的，男朋友果然不见了。小姑娘没有钱没法解抵押，所以只能耍赖不给购房人过户。购房人就只能告小姑娘。可是购房人已经支付了120万元，而房子上还有120万元的贷款没有还，如果要过户，购房人就只能替小姑娘再出120万元。这样买这个房子就多花了40万元。

经过律师的争取，最终由中介垫上了这40万元。如果不是中介靠谱，这个妈妈真是难以安生。

这是这么多年以来我见过的最可怜的购房人之二，之一是失恋的那个小伙子。

五、银行面签及住房抵押

如果不是一次性付清房款，买家还需要去银行贷款。贷款需买卖双方到场，要带上身份证原件、收入证明、买卖合同。

购房人需要注意以下几点：（1）要注意能够贷款的额度、年限，如银行规定，贷款年限与购房人年龄之和，男不超过65、女不超过60。（2）如果贷款额度达不到预期，买家要做好支付更多首付款的准备，否则可能造成违约。

有的律师建议，最好在合同中对贷款批不下来的情况做出约定。

因为政策变化引起的贷款办不下来，其实是可以解约的，如果约定这种情况下购房人要继续贷款或者支付全款，就必须按照合同约定走。

所以不约定反而是最好的！

要特别注意，在贷款过程中，业主随时可能毁约，法院并不能强制业主配合你办贷款。这就意味着如果他要毁约，你就必须付全款。你不能付全款，就拿不到房产证。

六、缴税

二手房常见及主要的税种有三个：契税、增值税及附加和个人所得税。我们已经介绍了这三种税费的计算方法。由于各地情况不同，提前去地税部门咨询是最明智的选择。

七、房屋权属转移

房屋权属转移登记手续，用我们老百姓的话说就是“过户”。在北京，要想办理过户手续，必须先到建委的网站上预约“过户号”，再在“过户号”预定的时间办理过户手续。北京市办理缴税的手续，也需要在建委网站上提前预约。过去曾经出现过一个“过户号”被炒到10万元的情况。北京“3·17新政”[注]出台后，情况好了很多，快的话一周左右就可以办理过户。

八、交房，支付尾款

分阶段支付购房款的主要目的在于减少风险，可以约定在交房过户后再支付相应尾款，以确保购房人顺利拿到房子。

三个需要注意的问题

资金监管

2016年，北京市住建委、中国人民银行营业管理部联合印发《关于进一步加强存量房交易资金监管的通知》，将东城、朝阳、通州、顺义、昌平、大兴这6区纳入存量房交易资金监管的范围。至此，存量房交易资金监管已经覆盖全北京市。此举主要是为了保障房地产交易秩序，规范中介行为。

其实早在10年前，北京市就开始推行这一政策，只不过去年才开始强制推行，以前都是自愿的。2007年发布的《关于印发<北京市存量房交易结算资金账户管理暂行规定>的通知》要求，通过房地产经纪机构达成交易的，必须通过各区房产管理部门在监管银行开设的监管账户划转自有交易资金；买卖双方自行达成交易的，可协商选择是否进行自有交易资金监管。此外，该通知还明确要求房地产经纪机构及从业人员不得通过监管账户以外的账户代收代付交易资金，不得侵占、挪用交易资金，不得利用客户资源和信息优势强制提供担保、金融等相关服务。按照政策精神，自行交易可以不进行资金监管，通过中介达成交易的，必须进行资金监管。

在法律上说，资金监管是用来保护购房人利益的：如果交易双方不做资金监管，坚持自行交付房款，首先可能面临卖方无法取得全部房款，买方无法在合同约定时间内取得房屋所有权，且无法追回已支付的房款的尴尬境地。其次，当买方全款购房要求提前过户且尾款延迟支付时，如果买方只有极少的自由资金，又想通过抵押购得房屋获得资金，从而实现滚动购买多套房屋，极容易引起资金链断裂，导致卖方无法收回尾款，且失去房屋所有权。再次，如果卖方的房子仍有抵押，想用买方的资金（首付款）解除抵押，存在的风险有以下两种。第一种是卖方将买方的资金挪作他用，导致房子不能如约解除抵押，无法顺利过户。

第二种是卖方的房子实际存在多笔抵押，买方支付的资金仅能偿还部分抵押款，导致房子解除抵押被延迟，对于买方来说轻则延迟交易，重则钱房两空。

此外，资金监管还起到了限购的作用——因为北京大量存在“小换大”需求，先卖一套小房子再贴钱买大房子。资金监管保护了购房人，但是对业主特别不方便——拿不到钱，一旦房价上涨，业主就吃了大亏。

自行办理网签、过户等手续

目前大部分交易手续都是由中介完成的，对于买卖双方来说非常方便，但也有一些时候，如熟人之间、亲戚之间的房屋买卖，完全可以自行备齐相关手续进行办理，从而节省高额的居间费用。在这种情况下，其实完全没必要花那个冤枉钱，而且还可以不受上述资金监管政策的制约。比如说父母想在房产证上加上女儿的名字或者将房屋转给女儿，根据规定，目前的加名或减名只有在夫妻之间才没有税费，那么此时就只有通过出让（即买卖或者赠予）的方式进行操作，可根据两种方案的税费高低进行选择。

网签可以通过中介，也可以自行网签。前者指房地产经纪机构登录存量房网上交易平台，与存量房交易当事人在线签订委托合同，在网上交易平台发布房源信息，达成交易意向后，在线录入《存量房屋交易合同》的相关条款内容，将合同联机打印并上传，并在合同上签字盖章的行为。当事人自行成交的，可通过市房地产交易登记中心网上签约窗口，或授权的经纪机构网上签约免费打印点办理网上签约手续。

如果个人自行办理过户登记手续的话，是不需提交委托人及代理人身份证明的。

以小换大怎么换？

有的人买房是为了满足“改善型需求”，比如二居室太小了，想换个三居室。这种需求受到资金监管的强烈冲击。比如在朝阳，你把房子卖掉，过去可以拿一套房子的首付去给下家付购房款，现在做不到了，因为你必须熬到过户——3至6个月后才能拿到购房款，这个时候你就会受到房价上涨的影响。

这个问题要怎么解决？

有两个方案，一是碰运气，等过完户再买房；二是同时签订两个合同，一个卖房合同、一个买房合同，把买房合同的首付款支付时间放到卖房合同的过户时间后（如图9–3所示）。

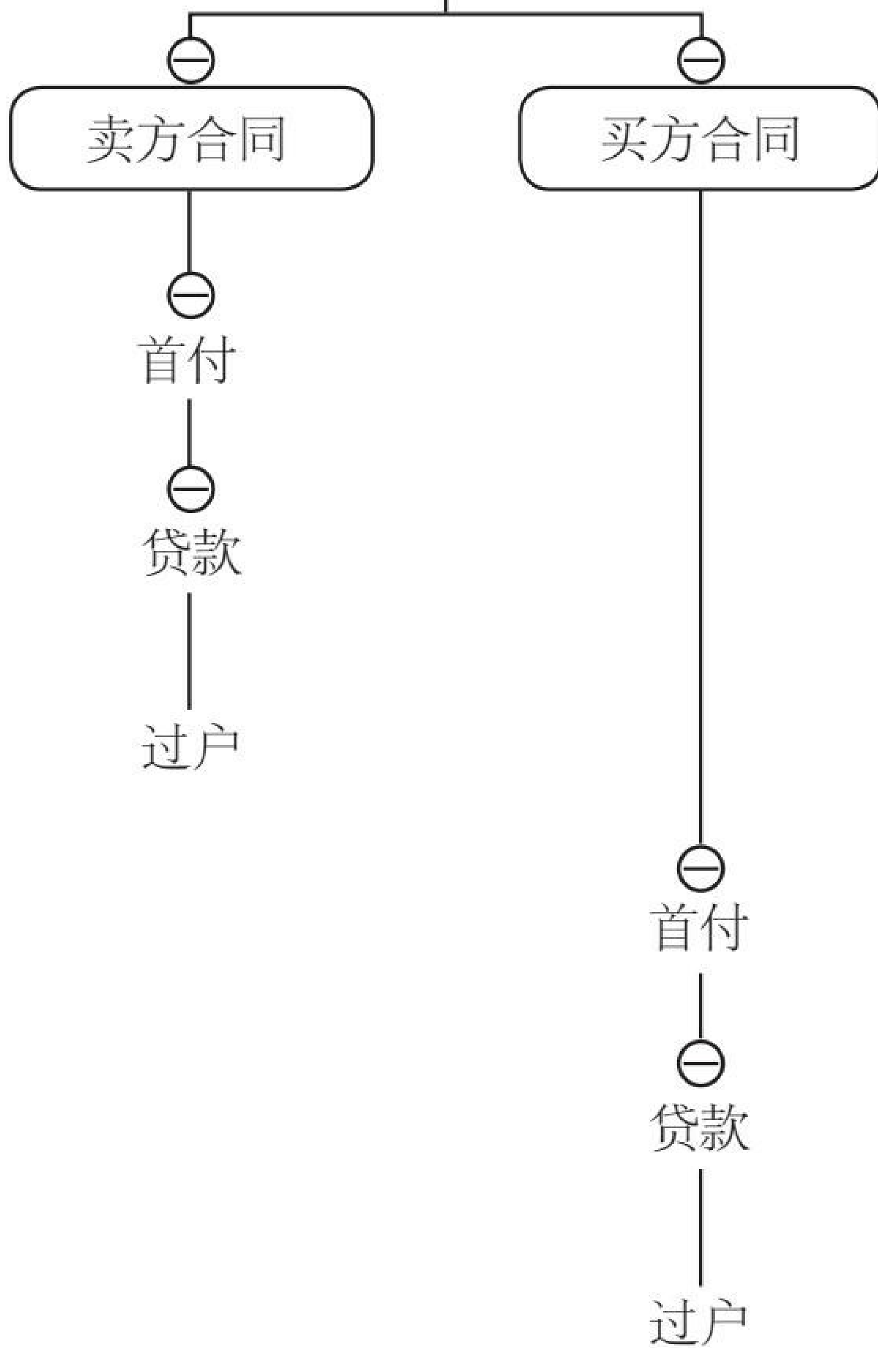

小换大
卖方合同
买方合同
首付
贷款
过户
首付
贷款
过户

图9－3 换房流程

为了不让后面的业主等急了，你可以先把房子的差价给业主，这个差价可以被当作首付，也可以被当作定金。但是这样操作有个问题：下家就没办法以小换大了，除非他让他的下家同意同样的方案——无限延长交易周期。

交易持续的时间越长，发生风险的概率也越高。记住一个基本原则：永远让上家承担比下家更重的违约责任。

即便如此也可能出现意外，最近我有一个客户卖自己名下的商住房，想换大房子。结果因为限购，商住房的买家没有了购房资格，导致我的客户房子没卖成，对下家违约，赔了20万元违约金。

所以目前其实没有完美解决“小换大、房价上涨”问题的方案，永远有人要承担风险。

---

1. 北京“3·17新政”是指2017年3月17日出台的《关于完善商品住房销售和差别化信贷政策的通知》。

第十章
遇到纠纷怎么办

2016年是一个二手房“毁约年”，许多业主齐刷刷地毁约。一个周三下午，在北京的律所里，助理来找我：“徐主任，你来看看吧，办公室来了两个人闹事。”“什么人啊？”“对方当事人”。律师们纷纷离开工位去看热闹，只见一个60多岁的北京阿姨和她82岁的老母亲堵在律所门口，正在大吵大闹。82岁的老奶奶一看我们的客户、律师、前台小妹纷纷过来围观，开始对着人群嚷嚷：“你们律师都是骗子，你们凭什么查封我的房子？我是卖房，我要的是全款，你们凭什么贷款买房？你们要是跑了我怎么办？我要的是全款！你们赶快给我解封！不解封，我就在你们这儿住！你们律师都是骗子！”

我在律所里服务了近10年，如果不算之前开发商的人来律所捣乱，这还是第一拨跑来律所闹事的被告。自己都被告到法院了，就算调解也该找原告，怎么会想到来找律师的麻烦呢？我连忙联系案件的代理律师。

巧的是代理这个案子的律师小刘正好就在律所里，我赶快找小刘问案件是什么情况。小刘律师跟我说：“徐主任，我们代理的是原告，一对‘90后’小夫妻，花200万元买了他们这个房子。当时小两口是和丈夫签的合同，中介代理的，这中介也没找妻子签字，现在房价涨到280万元了，妻子就跳出来表示不同意卖这个房子。”

年轻的那位，就是本案的业主妻子，年老的那位，就是本案的业主妻子的老母亲。

在北京，每年有15万套二手房交易，房价从2004年一直涨到现在，几乎是只涨不跌。每一轮房价暴涨都会引起二手房业主毁约，我们也就天天打这种官司。我自己买房也遇到过这种事，卖我房的业主算是“撞到枪口上了”。

业主能不能毁约？可以，但肯定要承担违约责任。

法律规定，违约责任的承担有多种方式，按照通常的理解，就是赔钱。业主们认定，只要自己赔的钱低于房价上涨的额度，哪怕是赔钱也值得，所以业主们有恃无恐，纷纷毁约。人只要决定了要靠毁约来获利，就是撕破了基本的契约精神。所谓一不做，二不休，既然都毁约了，索性继续追求“利益最大化”。这个利益最大化怎么实现呢？

- 不支付合同约定的违约金。
- 不想双倍返还定金。
- 不想退定金。
- 首付款也不想退。

“我房子卖得太便宜了，是你骗了我，我把定金退给你就算了吧。什么你不干？你真不要脸。我告诉你这可是你的问题，这就是你毁约嘛，定金可不能退给你。什么你说要加钱买房？加多少？”这是真小人。

还有一种伪君子，明明是他毁约，还要给自己找一大把理由，比如“他们居然要避税，我这么高尚我坚决不能卖房给他”，比如“我老公背着我卖房子，我根本不同意”，再比如“因为中介和买家骗人，我们迟迟收不到房款，导致我们买别的房子违约了！”

这个时候购房人怎么办呢？按照利益最大化来排序是这样的：

- 要求继续履行合同强制过户。
- 要求赔偿房价上涨的损失。
- 要求支付合同约定的违约金。
- 要求双倍返还定金。

注意，并非所有的诉求都能得到法院的支持，这就需要我们做大量的工作，根据实际交易情况分析不同的对策。

在这4种诉求里面，由于房价上涨，购房人收益最大、最没有损失的是强制过户，损失最大的是双倍返还定金，要求赔偿违约金不一定能被100%支持，要求承担房价上涨的损失需要评估，花的时间非常久（我有个案子从案发到结案打了4年）。

因此对大部分购房人来说，起诉强制履约过户是最佳选择。反过来对要毁约的业主来说，房子被判强制过户就是最亏的，所以他们必须制造一个合同实际无法履行——房子无法过户的状态，比如把房子一房多卖、抵押、查封或者主张业主是多个人，有人不同意卖房，不配合避税、不配合住房抵押贷款导致买家丧失支付能力。由于这些情况的存在，业主毁约的可能性不仅不是0，反而只要狠得下心，毁约得手也没什么奇怪的。

看上去，一方违约，一方守约，法律规定对守约方又这么有利，难道这些违约的业主都是傻子？

这对母女确实不是很聪明，她们舍不得花钱请律师设计毁约方案，有很多比她们聪明的业主，可能是基于多年在江湖中摸爬滚打的经验，可能是找到了高人指点，总会抢先一步，让购房人措手不及。

聪明的业主，首先要预判到购房人是要告他的，这有什么难度！

购房人告他无非有两类诉求：要房，或者要钱。我们前面说的4种诉求的后3种，无非是钱多钱少的区别。

既然第一种诉求对业主最不利，业主就要想方设法阻止过户。

什么情况下房子无法过户呢？

- 房子已经被卖给了其他购房人。
- 房子被抵押。
- 房子被查封。

在过去，房子就算做了网签也可以抵押，但是不能一房二卖。北京的房管局为此吃过官司，于是补上了网签后抵押这个漏洞。所以如果业主在网签之前毁约，就可以一房两卖，或者把房抵押出去，这就是本部分开篇故事中业主的策略，非常毒辣。

网签之后业主还可以设计一个诉讼，找一个人来告自己，从而保全房屋，使这个房子处于被法院查封的状态。在这个状态中，如果房子不能实际过户，法院就无法判决继续履行，只能解除合同，赔钱。

业主要赔钱的案子，不一定能执行到有效的财产——房子被其他债权人拿走了（一房二卖、抵押、查封都存在一个神秘的债权人），购房人难以证明这个债权人的真假，业主拿到资金很容易将其转移，比如全换成美元带到国外去了。所以在二手房房价上涨、业主违约的攻防战中，比的就是一个字：快！

不管你是哪一方，你都要第一时间行动，业主先抵押，业主赢，购房人先保全住房子，购房人赢。

回到本案，业主妻子就是想要把房卖给别人——合同刚签不久她就“跳反”了，还没来得及做网签。一方面，280万元到手，房子过户给新买家，业主把钱转走，原来的买家告赢了也没办法拿到钱。

另一方面，原来的买家已经给了业主60万元首付款。业主拿这钱解除了房贷，根本拿不出钱来退还首付。当原来的买家听说业主要毁约的时候，本打算只要业主把首付款还回来就可以了——房价疯涨，早点儿把钱还给我们，我们早点儿买别的房子。因为连无条件退房都没实现，买家才无奈请了律师打官司。

原来的买家小夫妻买这个房子就是为了结婚，现在房子买不成，钱给了业主，房价又飞涨，这个婚是结不成了。

我们第一时间帮买家办了起诉，保全了房子。

业主这边没想到私下卖房子没卖成，房管局不给过户，于是去了法院。法院法官不知道是怎么接待这个阿姨的，跟她说是原告的律师把房子冻结的，所以就有了前面那一幕——60岁的阿姨找了80岁的老阿姨一起来律所大闹，表示只要律师不解封，就要住在律所。

我问老太太：“您来律所闹什么啊？有什么事情找购房人。”老阿姨说：“那个小伙子一开始还接电话，后来就不接了，说什么因为没买成房子和对象分手了，呜呜哭。我找不到小伙子就找你们律师，你们说，你们凭什么代理他的案子！”

凭什么代理他的案子？

我这心情啊！

虽然买家不是我的客户，虽然我不太了解案情，虽然我不是原告而是律师，但不动手真的是需要涵养。

我赶快让行政报了警，让律所的律师们把手机拿出来录像。两个老阿姨看到其他律师叫我徐主任，认为终于取得了突破性进展——把领导闹出来了。我让她们移步办公室，听她们把诉求讲了一遍，讲来讲去，无非是要违约。丈夫闹离婚，偷卖房子，房子卖得比市场价低了，我不同意卖房子，我要解除合同，我要自己卖房，房子被查封了，我要解除查封。

我说："那你们之前怎么谈的啊？"

业主说："之前谈得挺好的，我们一直等着小伙子说给我们加钱。我们想这房子他要是买，我们就卖给他。后来不知道怎么他就不接电话了，我们才找你们。"

我问业主："那你同意卖这个房子吗？"

业主说："我同意啊。"

我赶紧看了一下旁边的助手，确认他们是不是在录像——这种夫妻主张无权处分的案子，最核心的问题之一就是妻子是不是对交易不知情，是不是追认。小刘律师坐在我旁边，开始顺着我的话头提问题："我们最担心以后钱拿不回来，你们能不能筹到钱？"

业主说："钱我们是没有，所以我们才要卖房，你们把房子解除查封，我们卖了房子给你们退钱。哪怕给你们加个10万元、8万元的，补偿一下也没有问题。"

刘律师："那你现在联系到其他买家了吗？"

业主："联系到了啊，有人愿意280万元买这个房子，卖了房子我立刻给你们钱。"

刘律师："到时候你不给怎么办？"

业主："你放心，我们向来说话算话！你看你们是加钱买房，还是赶紧给我解除查封？"

一边担心守约方过户以后不给钱，好像办个住房抵押贷款要了他的命，一边又表示自己一定守信用退钱，说自己说话算话——明明白纸黑字的合同都可以不认。

我说："加个10万元、8万元？"

业主一听，啪地一拍桌子："妈，走，他们要咱们玩儿呢！8万元、10万元，打发要饭的呢？咱们接着闹去！"

就这样里里外外地折腾，架也吵了，闹也闹了，警察终于来了。警察来了之后让老太太说说情况，老太太又把之前的词说了一遍。这时候女儿可能隐隐约约感觉自己吃亏了，出门打了个电话回来之后就不太说话，后来又跑过来跟她妈说，让老太太走——那些律师都是骗咱们套咱们话呢，妈你可别再说了。老太太这时候倒是来劲儿了，无论怎么拉都不肯走。

我跟女儿说，虽然警察不会动老太太，但是把你带走毫无问题。警察一来，这女儿就躲得远远的，把老娘丢在现场。我说："警察同志，这个阿姨对法律的理解好像不太对，她认为只要是贷款，就等于买家付了首付过完户，从银行借了钱再付尾款，所以才存在这个人跑了怎么办的问题。实际上按照交易流程，我们把贷款手续办好，过户之后银行直接把房款给业主，业主是不可能收不到钱的。"

警察说："对呀，我也买过房，我也贷过款，阿姨你是不是弄错了？"

老太太情绪正激动，在人群中大吵大闹让她找到了成就感，管你是警察还是律师，反正你们说什么我也不听。

警察就把我拉到一边，说："律师啊，我觉得你说的没错，不过你看她这个年纪了，我们不能带走。要不这样，我快下班了，你让我先回去，我去请求晚班的同事们过来支援？"

我说："警察同志，我非常理解你们，这么大年纪了，确实不好动，务必请分局多派些警力来支援。"

一看警察不抓人，女儿突然来劲了，吵着闹着要警察带她走——当然警察此时已经进了电梯。

求人不如求己，我让同事们赶快下班，自己和小刘律师两个人留下陪着这对活宝。天色已晚，老太太们也折腾得有点儿累，女儿默不作声，老太气得直哼哼。

我说要不这样吧，你们把诉求告诉我们，我们替你们转告购房人，看看购房人什么意见。这母女两个也折腾不动了，尤其是女儿，看律师是不太可能给她解封的，觉得能联系上购房人也可以，万一商量一下购房人同意解封也挺好，就重新坐下来和我们谈。

我认为这个80多岁的老太太就是被女儿哄过来当枪用的，有做工作的空间，这次就主要对着老太太说："我说阿姨啊，我做房产律师好多年了，北京的二手房官司我们代理了不少，你愿不愿意听我说说贷款的事情，让我给你讲讲交易的流程？"老阿姨说："行，小伙子我看你讲得挺专业的，你说吧。"

于是，我把贷款买二手房的流程给她讲了一遍。我跟老阿姨说，现在咱们买房没有不贷款的，贷款也好全款也好，都不可能一次性把钱全付清，都是过完户付尾款。我又给她讲三方怎么一起去签协议，怎么面签，面签完了怎么过户，怎么放款。给她讲明是银行直接把款打到业主账户，所以业主不存在收不到款的风险。

女儿本来一心想听我说怎么解除查封的事情，没想到我讲的都是些过户流程。她突然明白了我给老太太讲的这事儿对她不太有利，开始着急了。她说妈你赶快走吧，这帮律师没一个好东西（我觉得你最没有资格这么说啊），他们是套咱们话呢，咱们快走吧。

老太太拐杖往地下一敲：“滚！蛋！”

这两个字是她开始闹事以来讲得最大声的两个字，这老太太身体真是好。

“你爱听不听！我要听！小伙子你接着说！”

我说：“阿姨你看，我是原告的律师，你女儿是被告，我讲的这个你可能不信。你可以给银行打电话问问，是不是我说的这样，我给你个电话号码——95588，你打过去问问。”

老太太说：“多少？快拿纸让我记一下。”

小刘赶快拿纸笔给老太太写了电话号码。

“小伙子我跟你说，我可不是看房价涨了就要毁约（对呀，你又不是业主，你是业主她妈），我告诉你我认识好多清华的教授，我跟他们讲话的时候他们对我可客气了，我跟你讲这些就是说我也是讲文化的！我跟我女儿说，人家要是不要，咱们再卖，卖了钱咱们也不能占人家便宜，咱得给人家补偿。我就是怕她上当，现在骗子这么多。”

女儿在一边有点儿崩溃了，过来硬拽她老娘，说妈你别跟他们说了，你根本不懂。老太太走的时候，回头跟我们说：“谢谢啊！今天给你们添麻烦了！我回去打95588！”女儿一边把老太太往电梯里推，一边说：“打什么打！”

送走了她们，我让小刘律师给我们这边的客户打了个电话，一是讲

讲这个事情，二是慰问一下小伙子。一想到我们的年轻客户因为这个业主的行为付出了这么大的代价，就有种无名的怒火在我心底里燃烧。

业主毁约的4种情况

在购房人群体里有一些非常流行的错误的法律观念，比如只要业主同意支付违约金就能解除合同。

这种观点完全不对，付违约金也不是解除合同的必然条件，就好像想离婚不是离婚的必然条件。购房人可以告到法院，让法院判业主给购房人过户。这个官司要想打赢并不难，根据业主毁约的时间点，可分成如下几种情况：

- 还没网签就毁约
- 网签之后贷款之前毁约
- 批贷之后过户之前毁约
- 过户之后毁约

第一种情况，有的购房人认为如果交的钱不够多，合同就不能继续履行。这个认识是错误的，已经被我们团队的律师们推翻了。我们通过多起诉讼明确了一件事：要想通过打官司拿到房产证，交多少钱不是关键——几万元定金也能告赢，房子能不能过户才是关键。

第二种情况，贷款没办下来，法院在审理过程中（也可能是执行时）会要求买受人付清全款。有的购房人说，不能贷款，谁付得起全款啊？这不是让我解约吗？其实不是的，你不能付清全款的话，还有一条路：借钱。

对的，借钱，现在融资工具这么多，钱还是能借到的。问题就在于，借了钱之后怎么还？有的人说，借钱之后，把房卖了。这个方案需要的周期太长。过桥资金的拆借，一般利率可以达到每日千分之一左右。也就是说，借100万元，每天要还1 000元。一个月光利息就要还3万元，普通人根本不可能靠工资去付清利息。

如果卖房需要几个月时间，光是利息就有点儿让人无法承受了。怎么解决这个问题？答案是二手房转按揭（如图10–1所示）。现在很多银行都提供二手房转按揭的服务，就是买受人在支付购房款之后快速拿到房产证，然后去银行做住房抵押贷款。

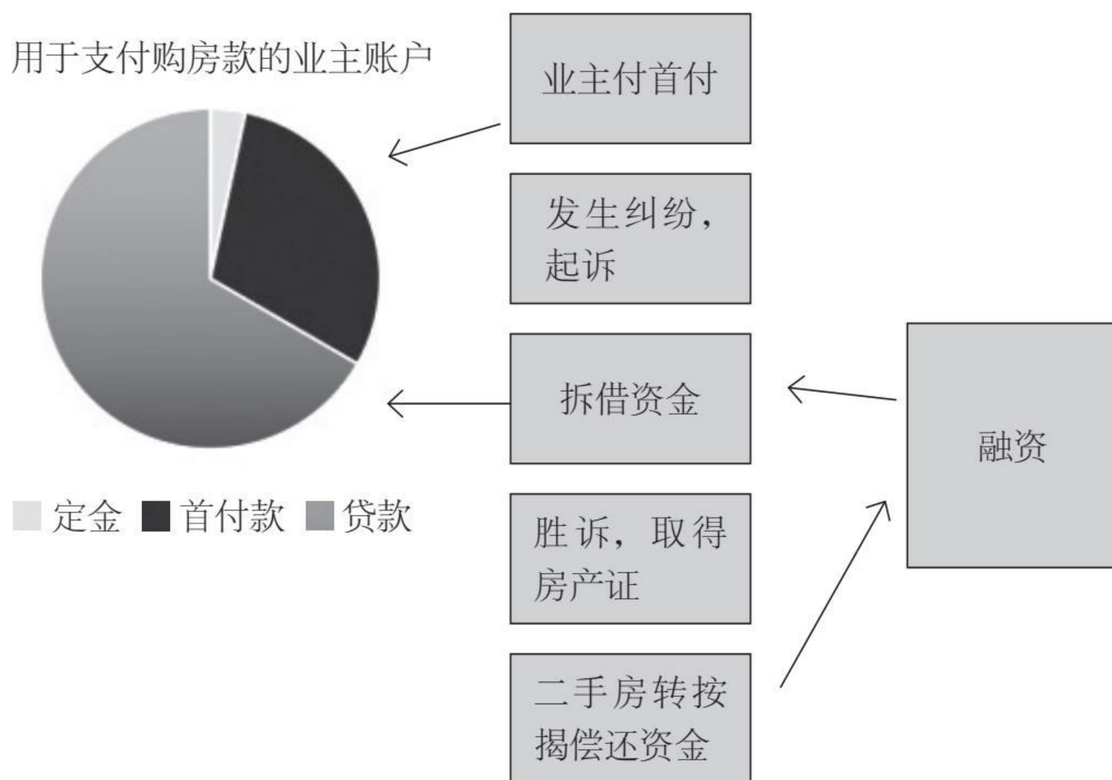


图10－1 二手房转按揭说明图

本来正常的流程是业主配合买受人做住房抵押贷款。但是现在房价涨了，业主靠不配合买受人的方法来寻求解约，法院也不能强制业主配合买受人办贷款——总不能找法警拷着业主去银行。

住房抵押贷款之所以需要业主配合，是因为办贷款的时候房子还没有过户，还是业主名下的产权，因此住房抵押贷款是三方协议，少一方都不行，这个贷款就是放给业主的。

现在通过打官司，购房人直接成了业主。购房人拿着自己名下的房产去二手房转按揭贷款，这个贷款也是30年，购房人就还得起了。贷款下来以后，拿贷款去还过桥资金的本金，利息算下来就没有那么高了，在购房人可承受的范围内。

这里需要特别说明，北京曾经叫停过二手房转按揭。在市场好的时候，二手房转按揭是一种融资手段，一般是全款买房的业主事后又后悔了，想贷款缓解资金压力，一般二手房转按揭在拿到房产证之后三年内都可以做。由于这是比较便利的融资方法，又有银根缩紧的大背景，所以被叫停过。现在已经不是所有银行都能做二手房转按揭了。

为了避免风险，购房人一定要在起诉前或者同时，就提前到银行咨询规划好，因为在法庭辩论终结前，都来得及改变你的诉求，实在办不下二手房转按揭手续，赶紧转成打解除还来得及，否则拿了房产证办不下贷款，可就只能卖房了！

第三种情况，批贷了，业主不配合过户。据我所知，过去这种情况下法院有比较高的概率不认可批贷的效力，还是要买受人支付全款到法院，才能判继续履行，这就坑苦了买受人。

2016年，我们律所上海分所的李、龙两位律师在这方面取得了突破性进展，打赢了一个官司，法院凭批贷函没有要求业主当庭付清全款，直接判了强制过户，创造了先例。

第四种情况，这种业主很少见，但也不是没有过户了以后又把房子要回去的案例。

房价涨了业主想毁约的时候，他们那种执拗劲儿是你很难理解的。知道什么叫“红了眼睛”吗，就是那样的状态。所以即便房子已经过户，有的业主为了能弥补一些“损失”（他们卖了房子想换大房子，结果却没换成），会赖在房子里不走。

卖家不是业主，房子还能买吗？

律师不给客户找麻烦，但是客户总爱给律师找麻烦。

卖房子这种事，自己卖自己的房子就好了，为什么还会去卖别人的房子呢？为什么卖别人的房子，还有人来买呢？！

在二手房交易过程中，我们经常要面对这样的奇怪交易。

爸爸妈妈给子女买房，买了房子子女出国，爸爸妈妈又要卖房。

丈夫妻子闹离婚，丈夫偷偷把妻子的房子往外卖。

当交易不只存在于买家、卖家之间的时候，法律上就涉及无权处分和表见代理这两个概念——别说是你们，就连律师，包括我这个天天使用这两个术语的律师，还经常搞混、搞错、理解不了这两个概念。

老李找我的时候，我以为他是个老实巴交的程序员。人是程序员，老实算不上。

一开始他想让我认为他遇到了单纯的业主毁约：老李从老王手里买了一套房子。老王媳妇（说是前妻）把老李、老王告了，认为老王是恶意转移财产。

这种情况在二手房交易中特别常见，签合同的时候业主夫妻只有一个人签了字，而合同履行过程中房价涨了，业主要毁约。丈夫和妻子串

通起来，丈夫起诉妻子，或者妻子起诉丈夫，要求确认合同无效。

按照法律规定，合同是有效的，但是不一定能顺利过户。有时候法院会判决买卖交易合同解除，房子就买不成了。

审理这种案子的法律规定有三个出处，首先是《合同法》的第48、49条，然后是最高院《关于审理买卖合同纠纷若干问题的司法解释》第3条，最后是北京市高级人民法院《关于审理房屋买卖合同纠纷案件若干疑难问题的会议纪要》。

按照道理来说，老王夫妻毁约，法官考虑到房价上涨的背景，是可以支持买家的。然而，在我分析之后，老李却拿出了败诉的判决让我“翻案”。我一看判决，真相大白。

这个案子有些地方和老李描述的不太一样。首先，老王夫妻是真离婚。其次，老李是图便宜买了老王的房子。再次，老王的妻子手里还有证据。这个证据就是老王卖房、老李看房的时候，老王的妻子在房子门口的楼道里用油漆写了一行大字：此房有争议，买此房断子绝孙！

我瞧瞧老李，再瞧瞧证据里的照片，我说老李，这房子你也真敢买，胆子大，我给你点“赞”！

老李被我说的有点儿不好意思：“嗨，律师，这不是便宜吗。别的房子都卖280万元，我这个220万元就能买下来。”

这里我必须给大家普及两个概念：代理、处分。

我给我儿子买了一套房子，房产证是小徐的名字，现在我要卖房，你来买房。这套房子虽然是我管理，但是在我儿子名下，按照法律就是我儿子的财产。但是中介带你见的却是我，我就要和你签合同。如果我在合同上签上我的名字，这叫处分。如果我在合同上签上我儿子的名字，这叫代理。

不管是代理还是处分，都要经过业主的同意，有个法律术语叫追认。比如我儿子愿意我替他卖房，或者卖房的时候他不同意，卖了以后他又同意了。房产证上写谁的名字，合同上就应该写谁的名字，也就是说，代理是比较好的。因为如果房产证上不是这个名字，写了别人名字的合同对业主没有效力，业主可以反悔。所以你首先要拒绝业主不是本人，签字也不是签他名字（不管谁签）的交易。

就算签了业主名字，如果业主本人不到场，这个合同效力可能没有问题，但是不代表业主有义务配合过户。要想让法院把房子判给买家，必须证明一件事：买家有相当充分的理由和证据相信业主同意卖这个房子。这就叫表见代理。

各位不用了解准确的法律概念，只要明白这个道理就够了。下面是法律规定，看不懂的话，就直接跳过。

我国民事法律范畴内的表见代理源于《合同法》第49条的规定，系指行为人没有代理权、超越代理权或者代理权终止后以被代理人名义订立合同，相对人有理由相信行为人有代理权的，该代理行为有效。

法律设立表见代理制度的目的在于维护市场经济秩序，避免善意且无过失的相对人合法利益受损。表见代理作为一种代理推定，其会产生合同约束力及于被代理人的法律效果，即该代理的行为后果由被代理人来承担，因此对于是否构成表见代理应当严格把握，以维护各方的正当利益。

表见代理的法律构成要件有四个：第一，行为人无代理权（含无代理权、超越代理权或代理权终止后代理）；第二，有相对人相信行为人具有代理权的表象；第三，相对人为善意且无过失；第四，行为人与相对人之间的民事行为具备有效成立要件。

作为守约方，购房人应当至少就以下问题进行举证：一是行为人实

施了无权代理行为，即行为人没有代理权、超越代理权或者代理权终止后仍以被代理人名义订立合同；二是相对人依据一定事实，相信或认为行为人具有代理权，而该“相信或认为”的产生具备客观合理性。

上面说的那些法言法语，是写作本书时我尽量绕开的，主要是考虑读者大部分没有法律背景。下面说的这些是重点——买房的时候如果业主本人没到场，我又特别想买这个房子该怎么办？

下面这些证据，是如果日后上庭你能用得上的：

- 交易时有没有书面授权，如果授权书经鉴定非本人签字就对你十分不利。
- 交易时代理人控制房屋、持有业主身份证和房产证。
- 业主本人收取购房款。
- 业主和代理人是近亲属。
- 业主本人参与网签、过户等交易流程。
- 中介公司关于见到业主本人同意出售房屋的证言。

当然这些都是间接证明表见代理的证据，现在科技这么发达，再没有什么比当场跟业主进行视频连线，找中介或者朋友在旁边用手机录个视频更好的证据了！

买了房住不进去怎么办？

在现实生活中，有的业主为了毁约，所作所为就像疯了一样！如果毁约不成，有的业主就放弃了，有的业主不仅不执行法院的判决，还无视购房人已经取得的房产证，继续赖在房子里不走。

这个时候最常规的手段就是：换锁。把锁一换，你爱怎么折腾怎么折腾！

我遇到的最倒霉的购房人在通州，是我们律所一位律师的同学。这位同学和她的丈夫本来都有很好的机会去国外发展——两个人都在外企上班，但是却因为买房的事情不得不放弃——业主毁约。小两口起诉到法院强制执行拿到了房产证，本以为事情告一段落。没想到业主突然开始耍起无赖，和自己的姐姐签了一个长达20年的租赁协议。遵纪守法的两个小业主又无奈起诉撤销了租赁协议，但是对方依然赖在房子里不走。

于是小两口干了人生中最冒险的一件事：换锁。

换锁的时候，最不好处理的莫过于业主放在里面的家具。为了保证万无一失，他们特地联系了公证处把业主的家具进行了提存。这个故事最让我记忆深刻的就是，当事人坐在去公证处的卡车上给律师打电话，说："老同学你知道吗，我今天可牛了，我正在搬家公司的卡车上，我要把业主的家具运到公证处去。"

戏剧性的是，当天下午业主就从公证处领了家具然后全部运回了家里。

我一直想不到去哪里讲这个故事，后来想起来知乎有个问题：人可以有多无耻？

刚签了合同就限购，不让买房了怎么办？

最近我遇到了一位倒霉的购房人：6点半上传网签合同，6点开始限购！房子买不成了，让人感慨这简直就是命里注定！

因为限购导致合同无法继续履行怎么办？这要分成几种不同的情况：

- 购房人网签在限购前，可以继续过户，不受政策限制。
- 购房人网签在限购后，没有购房资格，导致无法过户。可以解除合同，不违约，业主退还首付和定金。
- 购房人网签在限购前，贷款在限购后导致无法批贷，不能支付全款，可以解除合同，不违约，业主退还首付和定金。

这里我要说一下：限购不是不可抗力，而是叫作情势变更。

解除合同之后中介费怎么办？

房子没买到，中介应该退费吗？一般来说，中介费是要退的。

中介肯定不愿意轻易退费。这个时候购房人（业主）就要告到法院去。购房人要权衡自己诉讼的成本，毕竟中介费没有多少。

严格按照法律来说，我国的中介费是以促成合同成立（签字）为收费标志的，所以合同被解除也不能说是中介的过错，中介是可以收费的。

但是由于法院对于法条的理解和执行有一套自己的实践经验。在中介和消费者发生纠纷时，法官一般会倾向于消费者，支持中介给消费者退费。反过来如果中介没拿到费用，找购房人去要，法院一般也不支持。

在特定的情况下，中介人员作为专业人士，应该对政策和法律各有研究，如果因为中介的误导导致交易失败（比如做虚假承诺、伪造材料

等），中介不但要退费，甚至可能还要赔偿买卖双方的损失。

这并不代表购房人就应该打官司退费，因为：

- 各地基层法院对于中介费该不该退并没有统一的标准，还是有比较小的风险要不回中介费。
- 打赢官司也有后续执行的问题。

总之，我建议买房找大中介，至少赢了官司钱能拿回来。

第三部分
商品房怎么挑怎么买



在这一部分，我要讲一讲怎么买开发商的房子——商品房，也叫期房。但是，在怎么买商品房这件事上，我给大家的第一个建议是：尽量买二手房，不要买新房。

有些人愿意买商品房，是因为他们有一种心理，觉得这栋房子没有别人住过，心里会很舒服。其实呢，大家可能没想过，早在建房初期，已经有很多施工方的人在里面住过了。

退一万步来说，到了这么开放的年代，处女情结不该有，“处房”情结更不可取。和二手房相比，商品房的价格更高、风险更高，收益却不容易感受得到。房子的年龄短则几十年，长则数百年，可以供你祖孙三代居住，这一代住的是新房，几年以后也照样变成老房子。所以还不如想开点儿，买别人已经验证过不错、自己又亲眼看过的房子。

商品房，想说爱你不容易

最近朋友们都问老蒋打算买哪儿的房子，老蒋一听到这个问题就气不打一处来。

老蒋是做建筑的，有不少地产圈的朋友，所以经常能得到内部交易的消息，比如某个朋友认识某开发商的老总，可以以内部员工价买到户型好、位置好的房子。老蒋觉得，这些年谁不买房谁就是傻瓜，所以他一攒点儿钱就打算买房子。

2011年，老蒋经过熟人介绍，出手150万元定下了三套商品房。到了2014年，这三套房子还没交房。老蒋去楼盘现场，看到数百名业主正在维权，原来开发商资金链条断裂，跑了。

房子没买到，钱也拿不回来。老蒋担心房价一直涨，他会错过买房的最佳时机。所以这边的房款还没拿回来，那边老蒋又通过朋友找到了一个新楼盘，这次他没那么多钱了，用100万元定下两套房子。

朋友问老蒋要不要办贷款，老蒋想了想决定还是要办。贷款办下来，还款也开始了。到了该交房的时候，开发商也不找他。老蒋又着急了。他决定去楼盘转一转，老蒋心里想，这次不会这么背了吧，再遇到个烂尾楼？

中国有句话说，福无双至，祸不单行。

开发商的楼盘早已停工，工地只有一个老大爷看着场子。老大爷告诉老蒋，这个开发商本来干得不错，偏偏老板好赌，欠了一屁股外债。包括老蒋的房子在内，现在整个楼盘都被不同的法院查封了，不久之后就会进行拍卖。

老蒋傻了眼，买一次，上当，买两次，上当。这以后还让不让

人买房了？

老蒋的朋友们听说了这个消息，都对老蒋的眼光“敬佩不已”。圈子里的朋友们都说，买房一定先问问老蒋，老蒋以后要在哪里买房，我们就不要去那儿买啦！

从2004年到2014年，中国基本没有烂尾楼。过去产生的大部分烂尾楼都在房价暴涨的过程中复活了。哪怕是曾经被全部卖掉的房子，只要拆掉重建，修了新的小区，再按涨价之后的价格卖，就能把前面所有债主的损失一并弥补回来。所以中国的法律人，尤其是在2004年之后入行的，大部分对于烂尾楼没有什么概念。

由于我们国家当时采用了期房预售制度来鼓励开发，在那个时代，做开发商和施工方都很赚钱。但是也存在例外情况，由于当时的房价不像今天这样涨得厉害，开发商也不是稳赚不赔。所以经常有开发商在期房没有建成的情况下就破产倒闭，人去楼空，留下一群农民工兄弟讨工资。如果你的年纪比较大，应该会对2005年春晚上黄宏老师的小品很有印象，黄宏老师喊的那句台词：农民工兄弟的工资不能拖欠啊！正是应了当年这个时代背景。

农民工的工资不能拖欠，难道小业主的购房款就可以拖欠吗？按照1999—2002年的法律规定，施工款优先于银行抵押贷款，贷款优先于业主购房款。这在实践中就会产生问题，尤其会影响买了住房的业主。虽然当年烂尾楼以商业用房居多，但还是免不了殃及大量的普通老百姓。买了住房的业主在那个时候也算是有钱人，他们已经有能力不依靠单位分房子，而是自己在市场上购买房屋，但是他们的权利仍然需要保障：第一，业主人数众多，他们在遇到烂尾楼时总会抱团去找政府请愿；第二，业主的买房需求是刚性需求，在法律上说，是一种生存权。农民工兄弟被拖欠工资，饿得吃不饱饭。业主们没有房子住，算是“流离失所”。一个项目烂尾后，在建工程被拍卖，取得的款项先偿还工程款，再偿还银行贷款，业主就没有钱可以拿回来了，尤其那个时候也没有《物权法》、没有网签、没有预告登记。

所以业主的权利主要依靠政治上的维稳来保证，法院和政府都

很头疼，不得不研究法律之外的政策，比如当时有的楼盘清算后，按照各1/3的标准来偿还施工方、银行和业主的债务。到了2002年、2003年，最高院先后出台了两个法律文件来规范全国烂尾楼的处理方案，设计了两个原则。第一个原则是业主方拥有优先权；第二个原则是购房人可以通过诉讼解除自己背负的抵押贷款合同，解决业主拿不到房子还要还贷的问题。

也就是说，在涉及业主购房款问题的时候，施工方和银行都要给业主让路。同时，在执行端也有相应的司法解释，要求法院避免执行已经被业主购买的房产，防止出现业主无家可归的情况。

然而这些法规并没有被重视，原因在于这些法规生效后，我国就进入了房地产发展的高速轨道，10年时间内房价涨了几十倍，买房成了比股票、实体经济更赚钱的投资手段，以至全民投资房地产。

2014年时，突然出现了拐点，中央开始强调地方必须去库存。这个时候，过去10年不曾出现过的烂尾楼，实际上已经遍布神州大地。我到过榆林、鄂尔多斯等城市，从城市的一端沿着主干道开到另一端，一路都是烂尾楼。

从外观上分辨烂尾楼非常容易，只要你看到一个在建工程，天气好的时候，白天也没有施工，那么基本就能判定是烂尾楼。很多城市盖了很多楼，但是并没有提供就业机会和更高的收入，所以没有人口流入。没有人口流入，房屋库存就没办法消化，积压在开发商手里。

高价拿地固然过瘾，抵押土地换取贷款、收购房款、收工程保证金、抵押在建工程也是一气呵成，但是对开发商来说，期房预售制度决定了从拿到钱的那一刻起，开发商已经全是花销没有收入了，如果售房前景堪忧，则不如选择果断跑路。

了解了这些背景，我们该如何帮助像老蒋这样的购房人？

其实老蒋还不是最惨的，狐狸才是。

狐狸是个标准的“程序猿”，大学毕业后就进了IT（信息技术）企业。他收入不错，因为不善言辞，差点儿当了一辈子的“单身狗”，好不容易在工作的过程中追到了自己心仪的对象。女孩子和他是校友，两个人在大学谁也不认识谁，离开校园进入社会，年纪逐渐增加，才基于追求家庭生活的动力在一起——说白了，就是俩人是以结婚为目的而谈恋爱。

狐狸家里不是很有钱，女孩子家里的条件也不怎么好。狐狸爸妈要出首付，倾尽全力给儿子买房，因为女方家里提出：一分钱也不出，房子要写两个人的名字，还要给10万元的彩礼。

狐狸家里东拼西凑地付了首付，然后狐狸一边谈恋爱，一边准备结婚。当然，主要时间狐狸还是在公司写代码。女友觉得狐狸这人无趣，但是就她的条件，能找个买得了房的主，也就这样了。

偏偏狐狸和老蒋买了同一个楼盘，狐狸要是早点儿认识老蒋，他就开心死了。楼盘烂尾，姑娘心如死灰，和狐狸干脆地分手了。这件事给狐狸造成了极大的打击。同时，非常认真、非常老实、非常理性的狐狸，决定倾尽全力，把房子拿到手。对狐狸来说，虽然女友看中的是他的房子，但是狐狸依然爱着女友。他认为，只有拿到了房子，才能挽回女友；只有拿到了房子，才能对得起父母；只有拿到了房子，他才能有幸福的生活。

基于以上种种原因，“码农”狐狸就成了这个烂尾楼盘里最积极的维权者，没有之一。

楼盘烂尾时会产生4类债权人，他们分别是投资人（高利贷）、银行、施工方和购房人。狐狸买的房子之所以烂尾，是因为开发商欠了不少外债。本来这个楼盘情况是非常好的，房子卖得也还不错，有的楼只差很少的工程量就可以交付使用。

开发商资金链条断裂，债主们第一时间开始追债。有的债主效率高，直接把钱拿走。下手慢的债主，就拿开发商的房子抵债。有的债主摇身一变，成了购房人。有的债主直接办了抵押。有的债主干脆去法院起诉。经过一年多的折腾，债主们基本上把能查封的都

查封了。

施工方是按照工程进度和开发商结算的。所以等施工方讨账的时候，开发商已经被债主搬空了。施工方拿不到工程款，只好停工。停工期间，还有些工人为了讨薪，爬到工地的塔吊上要往下跳。银行也没有闲着，它们手里握着土地和在建工程的抵押权，开始通过诉讼来行使抵押权。

第一批拍卖土地的法院来自全国各地，有安徽的、湖北的、山东的，开发商不知道是怎么从全国各地这么多的债主那儿欠的钱。操着不同口音的法官来到这个楼盘，各自找各自的财产。

当时，本地的法院还没反应过来，至少本地的债主没有外地的债主行动快，所以楼盘就像一块豆腐，你一口，我一口，被执行查封拍卖抵债，成了别人的财产。

等业主们反应过来的时候，时间已经过去很久了。他们开始意识到自己的房子永远不会竣工，自己也等不到交钥匙的那一天，于是大家通过QQ群组织起来去找开发商讨说法。QQ群里面有很多不同的声音，业主们都用网名，就像狐狸。虽然狐狸发言积极，但是一开始没有人听他的。那个时候QQ群里面声音最响、最有权威的是詹士邦，据说他是当地政府机关的公务员，也买了这个小区的房子。

詹先生经常有来自政府或者开发商的各种消息，比如政府又开了会，说我们能复工。比如开发商老总亲自给他打电话，说一定能交房只是晚一些。大家一开始非常希望听到詹先生的这些消息，只要有人质疑，大家就感到愤怒。

这个时候，谁都希望什么也不用做，就能等来上面传来的好消息，所以大家对詹先生既信任又崇拜。群里还有一些业主，也不是等闲之辈，崔姐就是其中之一。崔姐是开发廊的，据说她的发廊经常有政府官员光顾，他们在剃头的时候会给崔姐不少小道消息。崔姐虽然情报亨通，却是个坐不住的人，她几次在群里号召广大业主和她一起去政府信访、对话，要求政府给个准确的答复。

这个小区的QQ群有三四百人，虽然相对于小区规模，这个人数

并不多，但是每次只要崔姐在群里喊话，也能陆陆续续有十几个人跟她一起行动。业主每次去政府，都是信访的同志接待。信访得到的答复和詹先生的消息差不多，就是开发商能复工，让业主回去等。

约定12月31日交房，到了第二年过年还没交，说是“两会”开完就动工，结果又到了5月1日。开发商和政府传来消息，说国庆后一定复工，年底交房。就这样到了第二年，大家实在没有耐心了，群里突然传来詹先生已经退房的消息。同时这个詹先生也“失踪”了，再也没有在QQ群出现过。

业主们开始各自抱团，前前后后建了十几个新群。其中最大的群由崔姐做群主，大家感觉QQ不好用，统一用了微信。新群和老群最大的区别，就是谁想加入新群，必须要拿出购房合同，经过崔姐和她的“粉丝”审核之后才能入群。

由于狐狸是“程序猿”，老蒋是“攻城狮”，他们都能讲不少专业的东西，于是被崔姐提高了权限，成了业主代表。狐狸经常在群里发表一些观点，老蒋也经常发一些他通过施工圈子的朋友打听到的小道消息。大家越盼望复工，越发现实际上复工的希望非常渺茫。

真正让大家决定不再寄希望于复工的是一个事件。群里有一个姑娘叫百威。这个名字霸气的姑娘在群里表示，坚决不再偿还银行贷款。她的行动引起了很多业主的效仿。大家觉得，房子烂尾，一定是因为缺乏有效的监管。房子烂尾之后，业主拿到钥匙的希望越来越渺茫，每个月还要向银行偿还贷款。业主们提出一个要求——停止偿还住房抵押贷款。

信访部门的同志看到崔姐带着一群业主来请愿，就答应帮业主与银行沟通，暂缓贷款的还款。

本来这是个八字没一撇的事儿，偏偏百威姑娘很当回事，她没有耐心等到政府给她好消息，就停止还贷了。业主们催了又催，得到的答复居然是：问题不大。

其实百威姑娘的问题很大。因为银行的态度很鲜明，催款电话一个接着一个，百威姑娘上了银行的黑名单。银行表示如果姑娘再不还款，就要起诉她了。群里面一下子炸了锅。大家纷纷意识到，继续过去的等待无济于事，复工是没有希望了，停贷也没有希望，房子住不上，贷款也不能不还。

这个时候狐狸提出了一个观点：为什么不找律师打官司？就算我们不能拿回钱，至少把贷款停了吧？

作为一本买房攻略，本书是在2017年跟大家见面的。在这一年，我们的房地产面临着一场巨大的危机，是上涨，还是下挫，是限购，还是放开，所有的事情都被画上了一个巨大的问号。

现实的问题是，除了一线城市，全国各地大规模地出现烂尾楼，以至律师界达成一个共识：负责处理建设工程纠纷的律师，也就是帮助讨要工程欠款的律师，会在未来非常吃香。

这件事是很残酷的，不是将要发生而是已经发生。

购房人比施工企业更晚知道开发商资金链条断裂，无论是组织能力还是行动效率，购房人都要比施工方低一大截。如果你买房，躲开烂尾楼的成本是1的话，你买到烂尾楼，挽回损失的成本就是100。

所以，想要买商品房的购房人，在本部分学习的内容首先就是如何规避买到烂尾楼，然后才是如何处理其他的销售欺诈、规划变更、学区房等问题。

在期房预售制度中，在签合同交钱，房子还没盖的情况下，购房人就能提前买到好房子。这个难度有多大？

第十一章
如何买商品房不上当？

不要买商品房

我建议不买商品房，是因为我国目前实行的是商品房期房预售制度。

所谓的期房预售就是说开发商在拿到地之后、没动工之前就开始销售，当我们签了约、交了钱、办了贷款开始还款的时候，这个房子还没建好呢！

所以买期房就不存在看房的问题了，你只能对着沙盘、样板间去想象你的房子。生活经验告诉我们，现实和想象总是有差距的。而且，这个差距难以弥补。如果你买的是二手房，签约之前一定会看房。在看房的时候，你随时可以发现问题，比如，你发现地板上有一条裂缝。裂缝有很多种，最严重的叫贯穿（通）性裂缝，就是从你家地板裂到楼下的天花板。遇到这种情况时，我们要做一个滴水实验。实验方法很简单：

接一杯水，从裂缝上倒下去。如果你在裂缝上倒一杯水会渗到楼下，就说明这是一条贯穿楼板的裂缝！这种情况下你还会买这个房子吗？如果你要买，还会以正常的市场价格去买吗？

如果你买的是商品房，地板有没有裂缝是不可能在交易之前（签合同在盖房前）预见到的，而当你发现问题的时候，基本上全部购房款都已经给了开发商。止损已经来不及，找谁来赔偿自己呢？

正常人遇到这种事，第一反应就是退房。我要告诉你——不一定能退掉，请做好心理准备！

按照目前的法律规定，能否打赢官司顺利退房，主要看两点：是不是主体结构质量问题；是不是严重影响居住使用，两个条件具备一个就可以。为了证明这两点，购房人就要找质量鉴定机构做个鉴定，鉴定是不是质量问题，质量问题有多大，能不能修复，以及造成的损失有多大。由于位置原因，楼板上的贯穿性裂缝一般不会被认为影响主体结构使用功能。简单说就是没多大事！和过山车的道理一样，虽然看着吓人，但是是安全的。理论上说得过去，实践中就不然了！你在客厅走动的时候踩在裂缝上，不会担心自己掉下去吗？你敢在你的客厅跳一跳吗？

在目前通用的钢筋混凝土结构里面，地板原本是没有的。一般会在主体结构搭建后直接用混凝土把地板浇筑出来，而这个位置发生裂缝的原因有很多，比如，施工的时候工艺不到位，本应该14天完工却只用了7天；施工的季节不合适，温度发生较大的变化；混凝土质量不达标；房屋发生了沉降或倾斜。总之，各种原因都可能导致我们的地板出现裂缝，只是有些严重有些不严重。别说是裂缝，哪怕是裂纹，都会严重影响人的感受。作为消费者，你一定会认为，裂缝不是一个孤立的现象，它是房屋质量很差的标志！

通常情况下，裂缝和裂纹的鉴定结果是不影响居住。

有了这样的鉴定结果，法官一般不会支持你退房的请求。这里面的原因是多方面的，比如，一旦判决退房，基于这个质量问题，全小区都可能要求退房，如此一来开发商有可能破产，就算业主都能顺利退房，也拿不到退房款。

不能退房，赔钱还是可以的，但是赔偿多少又是一个敏感的问题。同样是裂缝，如果发生在二手房上，这个房子半价都很难再卖出去；而

商品房发生类似问题时，法官判决的赔偿结果通常是购房款的10%。

由此可见，同样的问题，在二手房里显得非常严重，对房屋价格有重大影响，而对商品房来说，影响微乎其微。买二手房时能轻易规避的问题，在买商品房的时候难度要大十倍、百倍。

综合考量，买二手房比买期房安全很多。

买大开发商的房子

总的来说，大开发商的房子，比小开发商的房子发生烂尾的可能性要低一些。比如我们认为，像万科、龙湖、绿地这些开发商，虽然它们盖的房子可能也有质量问题，但是至少它们不会出现资金链条断裂的情况。

现在很多地方的小品牌开发商之所以能够在市场上生存，并不是因为它们有雄厚的资金实力，而是因为它们可以顺利地拿到土地。

这些不具备资金实力的开发商开发的楼盘一般数量都不多，只有几个项目。出了问题之后，有的开发商老总就会被追究刑事责任。所以它们抗风险的能力比较差。

其实不管有多少个楼盘，开发商都会很聪明地在楼盘和楼盘之间建立“防火墙”：开办项目公司。先是母公司拿地，然后把土地权利转让给一家全新的项目公司，再用项目公司进行商品房开发。这个模式有个好处，就是一旦一个项目出现问题，不会危及其他项目。

但是大部分情况下，开发商在资不抵债的时候，会把在建工程变成融资的筹码，所以项目公司只是起到一个保险丝的作用。

如果买二手房，你基本不可能遇到烂尾的问题。但是买商品房，如果不是一线城市，你就会有比较大的概率遇到烂尾楼。在京、沪、广、深买房，虽然这种情况发生的概率比较小，但是也不要认为北京和上海就一定没有烂尾楼。事实上，目前北京、上海也出现了烂尾楼盘。

再举个例子，目前上海正在大量清理和整治“类住宅”。据我们了解，大品牌的开发商在类住宅清理整治时会及时做出反应，给业主提供退房异地安置、补偿差价等解决方案。而小开发商在面对这种政策风险的时候，对业主几乎没有任何表示和回应。

总而言之，大开发商的房子，虽然不见得一定有非常好的房屋质量，虽然价格会相对比较高，但是因为开发商的资金偿还能力相对不错，再加上开发商要考虑自己的品牌形象。在出现问题之后，大开发商往往能够有一个比较好的解决方案。

提前确认商品房五证

2016年年底，有一批当事人来找我。他们是来自河北某城市的购房人，买了同一个小区的房子。这个小区的购房人大致可分为三个群体：第一部分是政府的工作人员，第二部分是周边一些企业的职工，第三部分是普通购房人。不少政府工作人员都参加了单位组织的团购，集中购买了这个小区。这件事情极大提升了其他购房人对这个小区的信心和心理预期。

王女士是一名自由的房产经纪人，平时主要依靠推销各个楼盘的房子来维持营生，小日子过得不错。她通过各种渠道知道这个小区是政府的团购房，考虑到小区的地理位置非常好，离公园很近，离父母家也不远，王女士觉得这个小区的房子值得她这个资深房地产人士出手。

这块土地原来属于当地的一个村，开发商负责将这个村子拆迁，拆

迁之后修建商品房住宅小区。王女士买这个房子的时候，拆迁还没有全部弄完，当时这里的开盘价是每平方米7 000元。

2015年河北房地产市场发生了翻天覆地的变化，该市一直稳定在每平方米7 000元左右的房价突然开始大幅上涨，在不到一年的时间里涨到2万多元，随后经过小幅回调，最后稳定在了每平方米17 000元。

下面发生的事情就有些耸人听闻了。

该楼盘全部卖出之后，楼盘所在的土地还没有进行招拍挂。按照业内不成文的规矩，这块地本该被负责拆迁的开发商拍下来。如果拍地的价格很高，政府还会给予一定的优惠。然而这块地居然被一个来自北京的开发商用10亿元的高价拍了下来。

这个事件发生之后，原来的开发商发了一个告示，大意是告诉小区全体购房人：虽然你们已经买了我们的房子，但是因为种种难以启齿的原因，我们只能遗憾地通知各位，合同无法继续履行，我们会给大家退购房款，并支付4%的贷款利息作为赔偿。

包括王女士在内的购房人全都傻了眼。如果他们接受按照每平方米7 000元的房价退款，就无法面对已经飞涨到每平方米近17 000元的楼市。

体制内的购房人最先被清退，他们承受不起来自单位的压力，心不甘情不愿地领了购房款。而像王女士这样无依无靠的普通购房者，扛起了维权的大旗。

这些问题之所以发生，是因为在购房的时候，开发商没有取得合法的手续。这个手续就是商品房五证。

虽然我国采用的是期房预售制度，但是为了保证基本的交易安全，还是设立了相关的法律法规，比如商品房五证制度。这五证分别是：

《国有土地使用权证》、《建设用地规划许可证》、《建设工程规划许可证》、《建筑工程施工许可证》和《商品房预售许可证》。

按照这个制度设计，开发商取得《商品房预售许可证》之后才能开始卖房。为了避免个别开发商利用法律的漏洞来作恶，在2003年《最高人民法院关于商品房买卖合同若干问题的司法解释》里还专门有一个规定：如果开发商五证不全就把房子卖给业主，法院可以认定买卖合同无效。道理很简单，既然国家禁止开发商在五证不全的情况下卖房子，开发商的售卖行为就是违法的。

> 最高人民法院关于审理商品房买卖合同纠纷案件适用法律若干问题的解释
>
> 第二条 出卖人未取得商品房预售许可证明，与买受人订立的商品房预售合同，应当认定无效，但是在起诉前取得商品房预售许可证明的，可以认定有效。

这个司法解释是2003年出台的，那个时候中国的房价还不像现在这样离谱。保护购房人的利益这一立法初衷是值得肯定的，但是这个法条最后却成为悬在购房人头顶的一把利剑，成了开发商作恶的工具。

大部分的购房人作为普通公民，很难厘清何为商品房五证，更难以预知五证不全的法律后果。大家买房是为了自住的，购房人不理解为什么没有商品房五证会造成重大的影响。

王女士用每平方米7 000元的价格买了房子，而这个开发商连土地都没有买下来，这就意味着，这个房子不只是“五证不全”，它一个证都没有。那么，包括王女士在内的所有购房人与开发商之间的买卖合同就是无效的，退房款是理所应当的处理结果。

值得庆幸的是，五证不全就开始卖房这种粗野的敛财方式，并不是

普遍现象。越是法制环境好的地方就越少见。在某些城市，由于开发商得不到很有力的监管，这种情况就会发生得相对多一些。

按照《中华人民共和国行政许可法》的规定，开发商是应该在售楼处悬挂商品房五证的，每个人都有权看到，但现实中很少有开发商做到这一点。

国有土地使用权证

一个小区的诞生，第一步就是土地招拍挂。所谓招拍挂，就是招标、拍卖、挂牌。

按照我国的土地制度，土地所有权属于国家或者（村）集体。村里的土地，可以通过征地转化为国有土地。所有的楼盘都必须用国有土地进行建设，否则房子就只能卖给各村村民。收购土地的主体一般是政府，这个程序也叫拆迁。

销售土地的也必须是政府，这个程序就是出让。所谓开发商，就是买地的企业，必须具备相应的资质。如果政府不收钱，白给土地，就叫划拨。所以大家翻开自己的房产证，那些通过单位分来的房子，土地性质一栏，就是写着划拨。房子买卖交易过一次之后，过户时交了土地出让金，这里就会写着出让了。出让的土地有使用权年限，住宅是70年，商用、办公、工业是40年或50年。使用权年限从哪天到哪天，写得清清楚楚。

开发商通过土地招拍挂制度从政府手里买下一宗土地，就会与政府签订一份《国有土地使用权出让合同》，土地出让合同虽然不是五证之一，但是内容很丰富。它和《国有土地使用权证》的关系，就相当于我们的购房合同和房产证的关系。

《中华人民共和国城乡规划法》

第三十九条 规划条件未纳入国有土地使用权出让合同的，该国有土地使用权出让合同无效。

法律明确规定，土地出让合同中必须附带规划条件，规划条件就是在出卖土地之前这块地的城市规划。城市规划在先，项目规划在后。城市规划不涉及房子具体怎么盖，但是会限制容积率、层高、绿化率等综合经济技术指标，开发商以后所有的操作，包括做建设工程规划，都必须符合这些指标。

虽然五证不一定好找，但是招拍挂信息很容易在网上查到，只要你能搞清楚这块地原来叫什么名字。这里我不得不再提几个概念：地名、推广名、项目名、土地名。

地名，是规划局地名办公室给一个地方起的名字。这个名字是官方的。

推广名，是开发商卖房子的时候为了方便，给楼盘起的名字。

项目名，是开发商报给政府的名字，主要用来申请《建设工程规划许可证》等。

土地名，是拆迁、招拍挂时期，政府根据城市规划，给予土地的编号。

所以同一个小区，在拆迁的时候，可能叫律师村C地块，在开发的时候，可能叫律师花园，在卖的时候，开发商可能起名叫律师豪庭，在地图上，可能叫别的名字。你的房子所处的小区，可能会叫不同的名字，你把这些名字都找出来，有利于找到相关信息。比如找到了土地名（一般可以根据地址查到），你就可以很容易地找到招拍挂的信息，而招拍挂的信息往往会包含一些规划指标，比如容积率。

如果找不到，你就要想办法找土地出让合同了。

我们作为购房人，首先应该关注土地用途，开发商擅自改变土地用途，违规开发，给购房人带来的风险是巨大的。除了房屋本身可能存在的设计缺陷，日后无法办理产权证才是根本风险。弄清楚出让地块的土地用途，可以帮助大家避免买到住改商、商改住、以工业用地开发的别墅等房屋，别明明是集体土地或者教育用地上盖的房子，你还当住宅买。

其他的技术指标也有必要进行核对，比如规划的建筑面积是10万平方米，卖的时候售楼小姐说有20万平方米，你就要考虑是不是规划变更了。

土地出让合同中还会包含该地块的成交价格，即开发商以什么样的价格买下了这块地，一般称为“楼面价”。楼面价越高，我们买房子的单价也就越高，有些楼盘之所以烂尾，就是因为土地出让金过高，导致项目资金难以周转。

建设用地规划许可证

开发商往往会在获得土地证后，立刻把土地抵押给银行。同时，开发商还会持建设项目的批准、核准、备案文件和国有土地使用权出让合同，向城乡规划主管部门领取《建设用地规划许可证》。

《建设用地规划许可证》是有附图的，这个图要和卖地时的规划条件图一致。要用红线标示小区的轮廓，还要标出三种不同的土地：建设用地、代征绿地和代征道路。

代征绿地和代征道路会对小区生活环境造成重要影响。现在的房子经常会分期开发，一期和二期之间隔着马路，这种道路看起来是小区内部道路，但也有可能是代征道路。代征道路修建好之后，开发商需要把

路移交给路政部门，代征绿地则要被移交给园林部门。所以，并不是说只要出现在沙盘或者图纸上的绿地和道路就都属于开发商或小区业主。道路和绿地一旦加了“代征”二字，如果政府没有立刻收回，小区就可以使用，等什么时候需要了，就要被移交给政府。

建设工程规划许可证

《建设工程规划许可证》会附有小区的总规划图，包括小区平面图、剖面图、分层平面图、分层剖面图。

沙盘效果可能与规划图纸不一致，开发商实际交付的房子也会和规划图纸不一致。从业主的角度讲，我们希望一旦开发商变更规划，自己可以第一时间知晓，并争取到挽回的机会。但是如果等开发商规划变更的公示期过去，挽回的难度就会加倍，甚至难以实现。

建筑工程施工许可证

《中华人民共和国建筑法》

第八条 申请领取施工许可证，应当具备下列条件：

（一）已经办理该建筑工程用地批准手续；

（二）在城市规划区的建筑工程，已经取得规划许可证；

（三）需要拆迁的，其拆迁进度符合施工要求；

（四）已经确定建筑施工企业；

（五）有满足施工需要的施工图纸及技术资料；

（六）有保证工程质量和安全的具体措施；

（七）建设资金已经落实；

（八）法律、行政法规规定的其他条件。

没有《建筑工程施工许可证》就开始施工是违法行为，开发商要是这么干，一举报一个准儿。当然，如果你不买这个房子，举报不举报就随你了！《建筑工程施工许可证》确定了建筑施工企业、建设规模和合同价格，此处的合同价格是指开发商需要向施工方支付的工程造价，一般来说在每平方米2 000元左右（钢混结构），这是真正意义上的“房屋成本”。

商品房预售许可证

《商品房预售许可证》在时间顺序上排在最后一位，因为前面4个证是开发商取得《商品房预售许可证》的前置条件，只要具备了《商品房预售许可证》，一般情况下是五证齐全的。要特别注意，五证中每个证不一定和土地一一对应。一个小区可以有多个《建设工程规划许可证》和多个《商品房预售许可证》。它们是具体到每一栋建筑物甚至每一套房子的。只有这些证都能和你购买的那套房子对应上时，才能确定你的房子手续齐全。

购房人如何获取上述文件？

- 政府门户网站查询

重要的项目文件会在相关政府部门网站进行公示，网络信息化程度越高的城市，政府信息公开的工作做得越完善。如今在一线城市基本可以实现通过项目名称在网上获取以上文件，有时候项目名称和小区名称不一致，购房人也可以通过开发商、地址来间接查询。

- 去指定政府部门查询

我国行政机构设置复杂，国家发改委是立项批复、管理价格的机

关，土地事项在国土系统，项目规划在规划系统，再加上市、区政府，房屋管理部门和建设管理部门，形成了整个房地产行业的行政管理系统。国有土地使用权出让合同和《国有土地使用权证》在国土资源部门；《建设用地规划许可证》和《建设工程规划许可证》在规划部门；《建筑工程施工许可证》和《商品房预售许可证》一般在住建委或房管局。

请注意，每个城市的行政机构设置不一，具体部门会有不同，比如有些城市的规划局和国土局是合并的，有些城市建设局和房管局是合并的，实际称呼也会有差异，购房人需要依据各自城市的具体行政机构设置进一步确定。

不动产过户大厅原来叫房屋过户大厅，负责给房屋办理过户手续。购房人可以提供小区的地理位置或楼盘名称，让窗口的工作人员帮忙查询该项目是否五证齐全。

- 委托律师调查
- 行政诉讼

这是比较靠谱的兜底方案，当我们查不到所需文件时，可以通过行政诉讼起诉行政不作为或起诉确认该文件违法，按照行政诉讼举证责任倒置原则，政府需要举证证明自己的行政行为合法，这时候我们就能获取一系列证据。

- 城建档案馆

所有建设项目的相关手续完成之后，均需提交到城建档案馆备案，你可能很容易就在城建档案馆拿到大部分的项目资料。有时候我们还会有“意外收获”，发现城建档案馆的材料和对应的政府、开发商提供的文

件不一致。

第十二章
避开商品房的那些“坑”

选小区的技巧

一个开发商往往不止开发一个楼盘，因此买房之前，你可以先看看开发商过去开发的楼盘。成熟的小区最具有参考价值。

如果一个开发商过去卖的楼盘干净整洁，业主们红光满面，房价很高，那么我们才有胆量买这个开发商新开发的楼盘。这就好比一个妈妈，肚子里的老二尚未出世，你就要押老二是未来的总统，那么你看看老大，总能有些发现。倘若老大是个败家子——绿化缩水、公摊变大、开发商殴打业主、断水断电，你就别指望这样的妈妈突然孟母附体，教出像样的孩子。

还有个简单粗暴的方法是只买最贵的，不买最好的。有很多购房人选择房子的方法是在一个区域里找最便宜的房子买，这种方法令人不敢恭维。

虽然有不少买了贵楼盘的客户找我帮他们维权，但是我依然认为买贵一点儿的房子更好——因为通常能得到比较靠谱的邻居。

在小区没什么问题的前提下，有了好邻居，物业品质就会相对提高不少。至少你不会天天遇到楼下楼上吵架，把垃圾到处乱丢的问题。选小区就是选邻居，选了好邻居自然就有好的小区。

小区出了问题的时候，你的邻居能力越强，对你越有帮助。相反如

果邻居都是素质极差的人，那么就算你想要力挽狂澜，也迟早被淹没在群众内部斗争的汪洋大海里！

尽管贵一点儿的房子可能要多花十几万元甚至几十万元，但是这样的房子在房价上涨的时候能涨得更快，房价下挫的时候比较容易保值。

在售楼处怎么看怎么问

商品房楼盘，几乎所有的项目都要先修售楼处。

售楼处是购房人和开发商的销售代表进行合同洽谈最重要的场所。大部分开发商都会把售楼处盖得很漂亮，这样能给我们提供一个很好的选购环境。在售楼处里面工作的不一定是开发商的人。很多开发商会聘请专业的房地产销售公司代为卖房。

在我们进一个小区的售楼处之前，应该提前打开手机的飞行模式，打开录音功能，整理好心情，深呼吸一口！

如果小区已经建设得差不多，最好先绕着小区走一走转一转，这样你能对小区有一个直观感受。进入售楼处后，马上就会有人来接待你。你要礼貌、清晰地询问来接待你的人的名字、职务，是不是开发商的人、能不能代表开发商。当然，如果自己确有诚意买房，最好也告诉对方你的信息，交换名片。

最好选一个话多的销售人员，级别越高越好。

可以先要求自己转一转，随后再与他交流，这样你就有足够的空间，自由地按照自己的想法在售楼处里走动。售楼人员为了取得你的信任，也为了能够顺利卖房，一般都会一直跟着你，不断地给你推销他的房屋，学会礼貌地拒绝这种推销，给自己争取自由是我们应该掌握的一

个技巧。

法律规定，售楼处必须悬挂商品房五证，但是你大可不必在售楼到处查找五证——这样一看就不是高手。售楼处不挂五证很正常，少挂很正常，挂假的也很正常，反正你也看不出真假。要看五证，还是去政府，而且售楼处挂的五证，也未必能跟你想买的房子对得上。所以这个东西索性就别看了。重点在广告上！

我们都知道，开发商的广告和快餐店的广告没有本质区别，你绝不会拿到一个比飞碟还大的汉堡包，里面也不可能夹那么多肉！但是，这并不表示开发商可以毫无节制地夸张。

售楼处通常会悬挂大量的广告标语，所以我们在转售楼处的同时，也要看一看这些广告。通过广告，我们基本可以了解这个楼盘有哪些亮点。比如有的楼盘会宣传，买这个楼盘每年返多少房款，有的则会声称该楼盘系著名中小学学区房，有的会悬挂大幅地图告诉你周边会盖什么建筑，这些都是对房价有重要影响的因素。同时，这些因素又都只会放在广告里，而不是合同里！一般来说，开发商是绝对不会将其写入合同的。

我们只有在售楼处才能拿到这些证据，你可以悄悄地，或者明目张胆地，拍下这些广告，也可以直接跟销售人员要，他们手里多的是。前提是，不要引起对方的警觉。

在售楼处的场地中央，通常可以看到非常显眼的沙盘图。作为购房人，我们应对其高度敏感，因为这个沙盘很可能跟小区以后的建成情况一致，也很可能根本不一致，一致的地方是我们考虑买哪个楼、哪个户型的重要影响因素，而不一致的地方是我们维权的重要影响因素。

一般来说，应该首先排除临街的房子，因为临街的噪声问题是舒适度的一个重要杀手。大家要尽量买靠里边的房子。在一些旅游胜地——

湖边、海边、河边甚至树林边，有景观的房子往往会比没有景观的房子贵些。要知道，今天有景观不一定代表以后也有，你的房子面朝大海、春暖花开，但是可能两年后你房子的另一面就盖了一栋更高的建筑物，把你的景观全部挡住了。采光和通风也是我们买房的重要考虑因素。

售楼人员会告诉你，哪些房子可以买，哪些已经被卖掉，哪些以后才能开盘。他们说的不一定是真话。开发商有时会先假装位置好的房子已经被卖掉，等到位置较差的房子被卖掉后，再拿出来卖。幸好有些城市网站会提供房子是否销售出去的查询服务，非常方便。

所谓好的房子，一般是指开发商主推的户型。比如有些高档社区就主推大面积户型，有些则主推三居室。这些主打户型通常会占据比较有利的位置，比如南北通透，或者卧室在阳面。你可以向售楼人员索要户型图，但是要特别注意，户型图真的是仅供参考，尤其是阳台、设备平台、飘窗这些位置，都是偷面积的重点区域。售楼人员给你的户型图，是让室内设计师偷完面积之后做出来的效果图，实际交付给你的，却是真实的户型。

在比较极端的情况下，你进了屋子，发现四居室实际上是三居室，三居室实际上是两居室，所以千万别太看重开发商送的面积。关于偷面积的问题，我们后面会单独说明。

买房不能只考虑用便宜价格买到可以住的地方，更要考虑在这里居住的舒适度。

看沙盘的时候，对小区内部道路和小区边缘的绿地一定要高度敏感。我们讲过这个道路有可能是市政道路，这个绿地有可能是开发商给政府修建的代征绿地。这些情况都要向售楼人员询问并取证，即便询问过了，我们还是有必要设法找到《建设用地规划许可证》来查看售楼人员讲的与实际情况是否一致。

凡是我们关心的问题都应该让售楼人员进行充分的解释和说明，尤其是涉及房价的问题，比如你关心学区房，就可以跟售楼人员说：“我不知道这个房子好不好，有了这个跟没这个，一平方米差价会很多吗？”他说：“当然啦。”我们就是要把这个话录下来，以后万一打官司，就比较方便了。

按照法律规定，广告被认为是合同的一部分需要满足两个条件：一是广告的内容要明确具体，二是广告要对房屋的价格构成重大影响。什么才叫明确具体呢？比如说小区附近会有一个三甲医院，这个三甲医院是哪家医院？广告里没说。这就不属于明确具体。什么叫对价格构成重大影响呢？对于这个问题，不同的人标准根本不同。因此售楼人员告诉你某个因素是你的优先考虑因素之一时，一定要让他说明这个因素，既要明确具体，又要对价格构成重大影响，这样就能被视为合同的一部分。

如果你给出的与广告有关的证据满足不了法律规定的这两个条件，一切广告都不过是天大的汉堡包、塞满鲜肉的泡面、让人一夜之间返老还童的护肤品。

签认购书时留心眼

我们看中一套房子之后，一般不会直接跟开发商签订正式的商品房预售合同，而是会先签订认购书，交购房定金，到了开发商指定的时间再去签订正式的购房合同。

定金是《中华人民共和国担保法》规定的一种保证协议履行的担保金。定金的法律内涵就是如果买方毁约，卖方不需要退还定金。相反，如果卖方毁约，卖方需要向买方双倍返还定金。定金的成立需要具备一定的条件，比如必须是“定”而不是“订”，必须实际支付等。大家一般认

为，订金可以退，定金不能退。这是粗浅的认识！

对于销售比较火热的楼盘，想要直接买到也不容易，购房人需要去摇号、买卡、交钱当会员、交电商服务费。购房人在这个时候非常容易中招。通过不同的人买房，交的钱可能是不一样的。我们决定买房时，一定要在售楼处多看看，如果售楼处的销售情况不错，会有很多人正在签约。找其他购房人问一问，他们是不是有什么优惠，是否也要交电商服务费等费用，多问几个人就有利于发现其中的一些猫腻。

有时购房人可能根本不需要交那几万块，依然可以买房，依然可以享受优惠。售楼人员可能会不同意，但是他们同意与否，与你省下的几万块相比，哪个更有价值呢？

第一份签订的文件，叫作认购书。认购书讲了几件事，一是要给开发商付定金，二是在约定的时间内以某个价格购买房屋，签订购房合同。认购书一定会有这样的条款——若在指定的时间内购房人未去签订购房合同，定金不予退还。

我们还需要看这份认购书中，是否提到在签订认购书时，买家已经看过正式的购房合同。如果开发商压根儿就没有给你看正式的购房合同，最好在录音取证的同时询问售楼人员，正式的购房合同何时可以见到。

这其中有什么奥妙呢？

数年前，有一位史女士是我的客户，她在北京买了一个不错的房子，可以俯瞰紫禁城，房价非常高，定金也不少，她一下给了开发商50万元定金。但是刚交完钱她就后悔了，觉得不太想买这个房子，于是史女士找到售楼人员，问能不能不买这个房子，退定金。

售楼人员表示：不可以！如果买就来签合同，不买的话定金是不能

退的。

史女士没办法了，到律师事务所寻求律师的帮助。

我们告诉史女士，如果想要把定金拿回来，就不能跟开发商说这套房子我们不买了，还是要去买的。史女士非常不理解，为什么明明是要退房，偏偏说去买房？在律师事务所办完委托手续后，我们让史女士在律师事务所跟开发商的售楼人员通了电话，通话的主要内容是约定去签订购房合同的时间。在电话里，史女士告诉销售人员，她改主意了，决定继续购买这个房子。售楼人员很高兴，立刻跟史女士约好了时间。

到了约定的时间，律所安排了两位女律师和史女士一起，以史女士闺密的名义去和开发商签合同。在签合同时，律师提出希望能够在合同中补充一些内容，同时对一些重要的合同条款进行调整。

开发商销售人员的态度非常强硬，明确表示过去根本没有这样的先例，楼盘的销售情况非常好，没有一个客户可以让开发商更改合同。售楼人员讲的话听起来也不是完全没有道理：购房合同是开发商定制的，所有的客户签的都是同一版合同，不能跟你这样签，跟他又那样签。

律师则表示，这样做并不符合甲乙双方平等协商的基本原则，强烈希望开发商能够让我们修改合同。我们让销售人员向开发商的法务总监或总经理请示，能否对合同内容进行适当的调整和放宽。

事情到了法务那里，法务又请示了上级，依然未能答应我们的条件。双方的律师经过数小时激烈的争论，买家也没能对合同内容进行任何修改。这么一折腾，购房合同是无法签下去了。

律师们回到律所，就以史女士的名义给开发商发了律师函，要求解除认购书，同时返还定金50万元。开发商当然不愿意直接答应我们的请求，既不同意还钱，也不同意解除协议。开发商说，合同上写得很清

楚，如果不在指定的日期来签合同，定金是不退的。

看看，合同不让修改、不能协商，我们有这么充分的诚意却不同意和我们签合同，购房人已经是仁至义尽了！所以我们忍无可忍，只好拿起法律武器维护自己的合法权益。

这个案子很快就立了案，法院也很快做出了判决，50万元定金全部被返还给了史女士。

在签订认购书之后，签订正式的商品房预售合同之前，我们还有一次后悔的机会，可以用难度和成本相对较低的代价，把合同解除，把定金拿回来。所以如果你还想保留自己反悔的机会，那么在签认购书时要留个心眼儿，不要给开发商留下太多的证据，让开发商有非常充分的理由不把定金退还给你。

打着赠送的幌子偷面积

偷面积是一个房地产术语。就是政府只允许开发商盖10 000平方米，开发商却盖了15 000平方米，多了5 000平方米没有房产证，所以就“送”给业主。这5 000平方米就是开发商偷的（如图12–1所示）。

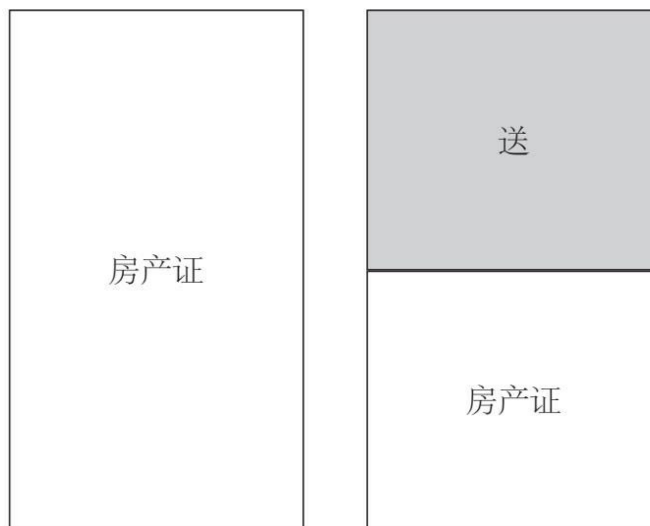


图12－1 房产证面积与赠送面积

购房人在买房的时候，经常会遇到赠送面积这种说法，送露台、送车位、送地下室这些就不说了，你自己家的房子里居然也可以送。不久前，我去温州看一个楼盘，开发商用90平方米送出四居室。我进了业主的房子一看，里面都是各种错综复杂的隔断，房子的两面全是阳台和飘窗。

开发商还教会我一个新名词：拓展，就是业主通过入住后的装修，把设备平台改造成卧室。

你看我不是说你家是四居室吗？这里就是给你的四居室，你把这个墙敲掉，然后把放空调的那个平台封起来，你不就多了一间屋子吗？

天上是不会掉馅饼的

买的不如卖的精，这些所谓的赠送其实都不是真赠送，只是把没有房产证的这部分面积违规造出来，再把费用摊到单价里卖给你。比如50平方米房产证面积送50平方米，这房子还是参考周边类似房屋100平方米的价格卖，只是稍微便宜一些。开发商一般不会把50平方米的房子真的按50平方米卖——那还送什么？直接降价就是了。

开发商绕了这么大的圈子，到底是为什么呢？

第一个原因是，开发商不能变更建设项目的规划。

2008年的《中华人民共和国城乡规划法》规定，土地招拍挂必须先按照城市规划确定规划条件，这个规划条件就包括建设项目的容积率，这是最核心的参数。新闻里常常提到开发商买地有所谓的楼面价，就是说买地不仅要看土地的大小，更要看这宗土地允许该多高的楼，按照盖出来的房产证面积算楼面价。

> 第三十八条 在城市、镇规划区内以出让方式提供国有土地使用权的，在国有土地使用权出让前，城市、县人民政府城乡规划主管部门应当依据控制性详细规划，提出出让地块的位置、使用性质、开发强度等规划条件，作为国有土地使用权出让合同的组成部分。未确定规划条件的地块，不得出让国有土地使用权。
>
> 以出让方式取得国有土地使用权的建设项目，在签订国有土地使用权出让合同后，建设单位应当持建设项目的批准、核准、备案文件和国有土地使用权出让合同，向城市、县人民政府城乡规划主管部门领取建设用地规划许可证。
>
> 城市、县人民政府城乡规划主管部门不得在建设用地规划许可证中，擅自改变作为国有土地使用权出让合同组成部分的规划条件。

因此，开发商从政府手里拿地的时候，这块地能盖多少平方米就已经固定了。一块容积率1.6的住宅用地，如果土地是10万平方米，上面就只能盖16万平方米的房子，多一平方米也不行。这是开发商拿地的时候在和政府签订的土地出让合同里约定好的，接下来的商品房五证和竣工验收，都要按照这个标准审批。

第二个原因是，开发商多卖面积需要重新审批，给政府补缴土地出

让金，从而增加成本。

开发商要变更规划增加面积也不是不行，但是要重新去发改委立项，重新申请各项手续，补缴土地出让金。这一来一去几千万元就没了，并不划算。土地市场和楼市一样是有波动的，有的时候开发商斥巨资拿地，到了卖房子的时候房价却没有涨上去。2010年时楼市很热，开发商有房价上涨的预期，拿的地普遍价格偏高，到2012年这个房子开卖的时候，由于限购政策的出台，房子不一定能卖出更高的价格，里外里一算，开发商就亏掉了，就要靠多卖面积来弥补损失。

一边是不能随意变更规划，一边是高价买了地不能轻易降低售价，所以开发商就只能在不增加建筑面积的前提下增加面积——听起来矛盾，但这是完全做得到的。

偷面积主要靠飘窗和阳台

商品房计算面积一直有两套标准：《房产测量规范》和《建筑工程建筑面积计算规范》。前者是国家质量技术监督局2000年发布的国家标准，后者是住房和城乡建设部发布的国家标准，最近一次更新是在2014年7月，这两套标准计算面积的方法不完全一致。

《房产测量规范》一般用于面积测绘，《建筑工程建筑面积计算规范》一般用于在建工程造价。前面那套标准已经16年没有修订过了，它确定了一些规范，比如某些地方算一半面积，某些地方不算面积。

这其中最主要的就是飘窗、阳台、设备平台。

有的开发商设计的飘窗是用薄板做的，业主入住以后可以拆掉。既然早晚都要拆掉，为什么开发商不直接拆掉？

直接拆掉的话，不就和图纸不一致了吗？这里我说的图纸，是《建设工程规划许可证》的附图。这个附图一旦审批盖章，商品房在竣工验

收的时候，就要和图纸进行核对。要是一开始就拆掉飘窗，验收就通不过了。

这个过程中规划部门至少审批了两次，一次是审批设计图纸，盖了章，一次是规划验收，又盖了章。这两个章可以说是一章千金。

由于开发商不能变更规划，所以只能业主入住后自己变更，那些所谓的LOFT（高挑开敞空间）一层变两层是这个道理，地下室盖室内游泳池也是这个道理，无一例外地钻了审批的空子。为了通过验收，我还见过先把草坪弄成道路通过消防验收，再把道路弄成草坪做绿化验收的开发商。

违法的事情开发商不肯做，自然就落到业主头上。业主要自己去封阳台、拆飘窗。这样一看，开发商增加了面积，业主好像得到了实惠，那么业主有没有损失？

业主的所谓实惠，就是这样的房子和房产证面积本来就大的房子相比，总价会便宜一些。毕竟有证和没证成本不一样，开发商也知趣地给业主一点点优惠来促销。以后业主卖这个房子，他可以说别看我房产证面积小，房子的实际面积可挺大。但是这世界上原本就没有真的便宜，开发商得了所有的好处，几乎没有任何风险，那么就一定有人来承担风险。

2015年，浙江某小区因为外立面大规模装修施工，遭到城管部门制止，所有开发商承诺送的面积最后都没“落地”，业主的卧室不能封闭，变成“烂尾楼”。

2014年，北京海淀某著名别墅拆违，开发商宣传的买房送露台最后都成了违建。被拆违的同时自己的房产也被冻结，不能买卖也不能抵押，导致业主们不得不起诉。

2013年，某别墅送游泳池（由防潮层改造）被举报，开发商被处罚到现在也不能办理产权证。

2011年，由于设备平台被改造成房间，某业主直接把空调室外机悬挂在外立面上发生高空坠物事故，砸坏了楼下停的一辆奔驰轿车，赔偿了40多万元。

这些还只是偷面积给业主带来的显性风险。

偷面积还会带来隐性风险

第一是小区真实的容积率和规划的容积率不一致，必然比规划容积率大。比如规划这个小区是10 000人住，偷完面积以后住进了15 000人。总之，小区容积率变大了，必然变得更加拥挤。

房子的面积好偷，但是小区的配套设施不能随着偷来的面积一起增加。10 000人用的水、电、燃气、电视网络、车位、公共面积、电梯、物业服务，让15 000人来分享，必然会出各种麻烦。最直观的后果就是小区没地方停车、电梯出故障、网速变慢、暖气不热、停水停电。

第二是房子的安全性可能出问题。

现在做房地产设计，图纸都是优化出来的，设计人员用电脑做图纸，结构一调整，符合国标，就是绿色；不符合，就是红色。优化人员在电脑上减钢筋，减一根，绿的，再减一根，红的。总之，优化到房子刚够标准就好。

开发商设计时做优化，施工时再偷工减料，混凝土弄点儿海沙，钢筋瘦个身，最后再让业主去拓展，拓展就要在房子上增重。我们认为这个环节不出事，那个环节不出事，但是每个环节都这样做，叠加在一起会不会出事？我请教过一些专业人士，他们大部分说不会，也有小部分说会。到底会不会其实谁都很难确定。毕竟开发商盖的房子最多也才20

年房龄，离设计使用寿命还远得很。要验证这些商品房是否坚固可靠，我们至少要再等5—10年。

交房前时刻保持关注

关女士每天都要锻炼身体。和别人不太一样的是，关女士锻炼喜欢爬楼梯。她爬的还不是一般的楼梯，是她买的期房的楼梯。虽然楼宇还在施工，但是施工现场管得不太严，工人们也不会因为关女士没戴安全帽就不让她进。关女士每次都要从一楼一直爬到顶楼再下来，可见她对自己的爱屋是多么中意。

楼盘坐落在闵行区的莲花河畔，关女士在爬楼的时候，发现了一个奇怪的现象——她感觉楼外面的土越堆越高了。

这个土是开发商修建地下车库时挖出来的土。按照正常的施工流程，开发商应该先修地下部分再修地上部分。修建地下部分挖出来的土，也应该及时运出小区。然而，为了省下数百万元的运输成本，开发商在楼宇的一侧挖地下车库，把挖出来的土堆到了另外一侧。

莲花河畔这个地方的土质非常疏松，可以说，就像豆腐一样。房子盖在豆腐上，肯定不结实，所以为了保证高大的楼宇不变成比萨斜塔，开发商盖房子的时候要把很长的桩基穿过软土层，打到坚硬的硬土层。这个桩基本身是很结实的，但是这么长的桩基就像筷子一样，不怕垂直的力，就怕从中间“掰”。

在楼这边挖坑，在楼那边堆土，土壤产生了流动性，对桩基施加了横向的力。桩基无法承受这个力度，从中间断裂，整栋楼齐刷刷地倒了下去。这栋楼就是著名的上海“楼倒倒”，这个案子就是上海倒楼案，2009年时，我代理了其中21位客户。

关女士给我讲的这个故事让我印象深刻，我在这里提到她，是想提醒大家时刻对自己的楼盘保持关注。如果当时关女士把她看到的施工状态反映给政府部门或者其他业主，就有可能通过政府监管防止这个悲剧发生。

幸运的是，每天爬楼的关女士，倒楼的那天并不在现场。令人惋惜的是，一位年轻的工人死在了倒楼案中。

买了商品房的业主没事儿最好去楼盘转转，我倒不是觉得各位一定要进工地进行实际审查——虽然世界上其他有商品房预售制度的国家都会让购房人去工地现场监督管理，甚至摄像给购房人看。我是希望业主至少能在楼盘停工的第一时间就发现情况，而不是等到半年甚至一年以后，才反应过来自己的楼盘出了问题。

能贷款尽量贷款

现在买商品房最大的风险不是质量问题，而是房子烂尾引发的贷款问题。其实质量问题根本无法避免，只能等出了问题再找律师打官司。但是我们可以通过一些手段规避烂尾的风险——尽量办理住房抵押贷款。

根据目前的法律规定，在商品房买卖合同被解除的时候，业主可以解除抵押贷款合同。抵押贷款合同和商品房买卖合同是什么关系呢？我们买房并不是一次性把钱付清。我们最先支付的是定金，然后是购房的首付款，接下来贷款的业主办贷款，不贷款的业主分期付款。

所谓住房抵押贷款，就是把业主打算购买的房屋抵押给银行，银行借钱给业主，业主拿这个钱买房。但是在实际的资金流动中，这笔钱会直接给开发商，而不会到业主手里。

为了保证交易安全，银行一般也不应该直接把所有的钱全部付清。但是在实践中，由于种种原因，银行的惯例是在楼盘建设到正负零，也就是地下部分修完，开始修建商品房地上的部分时，就把楼盘的贷款全部付给开发商。之后再销售出去的商品房，业主办理好贷款之后，一般几天之内贷款就会被支付给开发商。

开发商资金链条断裂的时候，会引起多个连锁反应。首当其冲的就是开发商丧失了履行合同的能力，房屋必然会延期交付。这个时候，业主通过起诉解除买卖合同，通常都能得到法院的支持。在解除买卖合同之后，贷款合同也可以解除，这样业主就不需要继续还银行的住房抵押贷款了，也不会上黑名单。

所以，如果你的首付是3成，贷款是7成，你最多损失掉首付，而银行则要损失7成的贷款——开发商资不抵债，楼盘短期内也不会被拍卖，所以我们可以粗略地说是损失掉了。

办理贷款还有一个好处，就是贷款的业主一般被视为已经付清了所有的购房款。涉及司法执行和业主优先权的法条，一般会要求保护支付大部分购房款或者全部购房款的购房人，分期付款反而没有这样的好处。

虽然现在贷款的利息很高，但是还款的周期很长，考虑到通货膨胀的因素，贷款还是划得来的。唯一需要注意的，就是贷款额度不要太超过自己的还款能力。比如你明明月收入5 000元，非要背上每个月还款5 000元的贷款，一旦失业下岗，如何生存就成了问题！

出了事情第一时间联系律师

本书讲的都是购房人怎么避免掉坑，没讲怎么爬坑，如果你不慎掉了坑，第一时间找律师！

第十三章
商品房合同怎么签

买商品房需要签订哪些合同呢？按照时间顺序排列大概是这样的：

- 认购书
- 商品房预售合同
- 补充协议
- 前期物业服务合同
- 业主大会公约
- 抵押贷款合同

如果你买的是商铺，可能还要签委托经营合同。上面提到的商品房预售合同、补充协议、前期物业服务合同、业主大会公约是一起签的，到你签的时候你就知道了，销售员会有一串动作：把整本合同翻开，找到要签字的地方，让你签字，签完再替你翻到下一个要签字的位置。

我要是你，就礼貌地请他去休息一下，自己看看合同。等什么时候他走了，你就什么时候拿出手机拍照。要知道我有多少客户打官司的时候手里连份合同都没有！我们按照顺序一份一份地讲讲这些合同。

认购书里主要包括以下几方面内容：

- 成交价格

- 房号
- 定金
- 什么时候签订正式合同
- 不签正式合同会怎么样

我们前面说过，认购书里面最需要防备的条款是你明明没见到正式合同，却说你看了，这就阻断了你以后协商合同条款的权利。我们要通过保留录音证据的方式进行规避。

为什么不直接要求改合同呢？因为买商品房的时候大部分合同都是不能修改的。开发商和个人不同，一个开发商有法务部门和销售部门，二者是分开的。一旦你请求修改协议，就一下子把问题拔高到了要跨部门沟通的程度。这个时候对方无可避免地会对你起疑心。这样做既浪费了时间，又达不到目的。你可以很自然地说一句："姑娘，我可没看到你们的正式合同啊，你们到时候可别弄一大堆霸王条款给我！"

接下来是商品房预售的范本合同。

有人误以为只要是政府给的合同就不能改，这种想法大错特错。你只是没有时间去官方网站一个字一个字地核对，有无数想要退房的客户早就替你做过这件事了，而且有不少人发现开发商偷偷地改了政府的范本合同。但是，合同改了就改了，你不看是你的问题。

商品房预售合同里面最重要的信息就是五证的证号。不在现场悬挂五证的开发商不一定没有手续，但是不在合同里写明某个证件的，有可能就是这个证开发商还没有！

除了证号，你还要注意房号。因为合同上的房号和沙盘上的房号，不一定对得上！有的客户买了房子，收房的时候才反应过来合同上约定的房子不是自己在售楼处说的那个房子。这种信息一旦落实到纸面上，

是售楼处骗了你，还是你买的就不是你说的那个房子，谁也证明不了，所以签合同时要多核对。

商品房预售合同的补充协议是你需要看的重头戏。这个协议是开发商重金聘请律师起草的。开发商找到律师，跟律师说，你帮我写个合同，保证我以后不被业主找麻烦。律师说，你可能会有哪些麻烦呢，能给我说下吗？开发商就得说，我这个房子吧，哪儿都挺好，就是离高压线特别近。遇到这种情况，补充协议里准有一个关于高压线的条款：乙方已经清晰并充分地知晓一切甲方楼盘附近可能的噪声污染源、化工厂、垃圾焚烧站、地铁、轨道交通、高压线等一切有可能对楼盘造成影响的市政设施，乙方同意并认可这些内容。

补充协议不是签约的时候才能看到，别的购房人签合同的时候你可以看，你也可以直接跟售楼人员要求看合同，甚至有的开发商会把补充协议放在售楼处供购房人参考。当然大部分人是不会看的，律师提醒了多少遍也不看，他们只愿意信售楼人员说的话。

除了补充协议，物业服务合同也应该得到关注，毕竟物业费的多寡直接和社区品质挂钩。不过，开发商招聘的前期物业，服务品质一般比较普通。所以业主们最好能早点儿成立业委会。业主是有机会再改签业主大会公约、议事规则和物业服务合同的。

在和开发商签订的合同里，最重要的是银行同意出售房屋的证明。现在开发商的房子几乎都是先抵押给银行的。所以如果你买的房子上面没有抵押，你才要感到奇怪，要问一问。银行同意解抵押，这套房子才能做网签备案，这份证明必不可少。

第十四章 过好收房这一关

商品房交付是开发商在房地产经营中应该承担的一项重要义务，应符合商品房买卖合同中对于交付条件的约定，同时也不能违反我国法律、法规对于商品房交付的强制性规定。因此，你购买的商品房的交房条件是法律规定、地方规定、购房合同约定这三个方面的条件之和。

《中华人民共和国城市房地产管理法》第二十六条第二款规定：房地产开发项目竣工，经验收合格后，方可交付使用。

《城市房地产开发经营管理条例》第十七条第一款规定：建筑工程竣工经验收合格后，方可交付使用；未经验收或者验收不合格的，不得交付使用。

根据上述法律、行政法规的规定，开发商向购房者交付的商品房要满足的强制性条件是，必须是“经验收合格”的商品房，体现在法律文件就是《竣工验收备案表》。商品房验收采用行政备案制，由开发商组织施工、勘察、监理、设计等责任主体对工程进行竣工验收，由规划局、人防办公室、公安消防以及环保等部门进行专项验收。最后开发商将以上验收情况向政府建设行政主管部门备案，并取得《竣工验收备案表》。除此之外，各地交房的标准不一，比如上海要求办理《住宅交付使用许可证》，这是地方的特殊规定。

之前我到过一个城市，规定要取得《竣工验收备案表》必须完成环境影响评价（简称环评），可是要进行环评，小区入住率必须达到50%，但是小区交房入住又需具备《竣工验收备案表》，真是好尴尬的

规定。

另外，开发商交付房屋必须取得《房屋面积测绘报告》，这是商品房完成竣工验收后，开发商依据国家规定委托具有测绘资质的房屋测绘机构对楼盘进行的实地勘测、绘图、计算而得出的面积测绘报告，也是业主办理产权证的重要依据。

《房屋面积测绘报告》是项目竣工后的实测面积，与项目竣工前规划中的预测面积的对比。大家购买期房，是先有规划图纸再有实际房屋，因此面积误差是不可避免的，收房时需按房屋实际面积进行结算。

交房时开发商需向业主交付《住宅使用说明书》和《住宅质量保证书》，业主在收房的时候可以按照法律规定要求开发商出示这些文件，如果文件不完备、工程不达标，业主可以拒绝收房，如果开发商不出示，业主也可以自己查询。

购房合同中也会有特定条款，约定开发商把房子建造到什么程度时可以向业主交付，约定中除了法律的强制性条件，还可以有其他自由约定，例如小区绿化达到什么条件、通水通电通燃气等。对业主来说，约定的交房条件越完善越好。

通过法律赋予我们的权利审查开发商交房时的手续和条件是否真实完备，才是我们收房的第一步。

验房

准备收房的时候，大家可以聘请一位验房师陪同，很多验房师都是从建筑工程相关行业的一线退下来的老师傅，收费不高，能帮大家检查房子可能存在的大小问题：楼体、墙体是否垂直，是否存在漏水问题，有无裂缝，是否存在层高不足的问题。开发商整改完毕之前，业主有权

不收房，有权向开发商主张逾期交房的违约金，逾期交房超过一定期限，有权退房。

交房时，开发商往往会掩盖房屋存在的问题，业主经验不足掉以轻心，稀里糊涂地就收房了，收房之后又发现房子存在大大小小的问题，这个时候再去找开发商，可能对方连“予以整改”的方案都不会拿出，而是让业主去找物业公司解决。

签字

验完房子觉得没问题，或者开发商已经解决了相关问题，我们就可以去签字了。在开发商设计的交房流程中，签字会被放在第一步，很多业主不会仔细看，队伍好不容易排到了自己，工作人员指一下右下角，业主大笔一挥就签了，不知道文件中可能会有开发商的免责条款和业主的权利放弃条款。

就像我们现在网购，收快递时，你会不会先打开检查一下商品再签收？我相信很多人都不会。先签字后拆封这个顺序是不科学的，好在签快递单不等同于完全认可，大部分网购商品都可以7天无理由退换货，但是收了房开发商可不会随随便便就让你退房。

因此，你一定要先看房，后签字。

缴费

收房时业主需要缴纳的费用有契税、公共维修基金、物业费、实测面积差价、其他手续费等。

也许在你跟开发商解决上面提到的各项问题的过程中，开发商已经

把这部分费用顺带给你免了，说不定还需要反向补偿一部分维修费用或赔偿金给你。

第十五章
这些房子能不能买？

没有房产证的房子能买吗？

我们在前文中提到的北京通州的别墅小区，因为没有房产证，房价一直不高。有一个业主忍受不了长达20年没有房产证的困扰，起诉开发商要求办理房产证，结果购房合同被判无效，开发商返还50万元购房款，业主要支付过去20年占用房子的“使用费”40万元。这样一来，业主不仅没拿到房产证，还把房子以10万元的价格“还”给了开发商，白白亏了40万元。

这些倒霉的业主也不想买到没有房产证的房子，所以他们有一种强烈的意愿把房子卖给别人，而接手买这些房子的购房者就和仍然住在里面的业主一起祈祷房子不要出事。

我举的这个极端例子还算是好的，因为在经济适用房的土地上盖别墅，不那么容易处置，业主不会有被赶走的风险。但是有些刚刚烂尾的房子，情况就没那么好了。开发商通常要把房子抵押给银行、施工方——你别看它没有房产证，但是它很可能有土地证。房产证没下来之前，土地属于开发商，在建工程也属于开发商，开发商想抵押给谁就抵押给谁。这种房子万万不能买。

买二手房的时候，由于各种各样的原因，房子没有房产证：有的房子是永远都不会有；有的房子是暂时没有但以后会有。

比较常见的是现在没有房产证，过几年就有房产证的房子。买这种

房子风险比较大，如果房价上涨，业主可能会反悔。因为没有房产证，所以房子不能办理网签，业主又总是比你先知道房产证什么时候下来。业主很可能偷偷拿了房产证就过户给其他人，人为地制造一个善意第三人出来。

我的建议是尽量不要买没有房产证的房子，如果必须要买，可以带着资料到律师事务所，由律师设计一些规避风险的方案及协议。虽然不能完全规避风险，但是至少有降低风险的作用。

商住房能买吗？

“类住宅”的概念大家听说过吗？从2016年到2017年年初，上海市开始对类住宅进行大规模的清理整治。所谓类住宅，就是土地使用性质并非住宅，而按照住宅标准建设并宣传、销售的房子。

说类住宅大家听不懂，说商住房、LOFT、酒店式公寓，大家就能理解了。

徐律师，你说的是不是那些不限购的商业住宅？基本正确。商住房过去不限购，但是现在也开始限购了，比如北京在2017年就出台了关于商业、办公类项目的限购政策。

要准确理解类住宅的含义，大家首先得明白什么是土地性质。在我国，大部分情况下，土地和房屋由两个彼此独立的体系管理——国土部门和房屋管理部门。国土局负责拍卖土地，办理土地使用权证。房管局负责监督房屋建设，颁发房产证。现在二证合一，统称不动产登记证。

城市规划并不是直接对楼宇进行规划，而是对土地进行规划。规划部门将城市切割成一块块不同性质的用地，比如住宅、商用、办公、工业、教育等，再由国土局挂牌出售或者划拨，由开发商及其他单位进行

建设。

不同性质的土地有不同的使用年限。因为住宅的年限最长是70年，所以我们经常把70年大产权房等概念挂在嘴上，用数字来指代土地性质。70年产权的住宅用地相对较贵，拍卖的门槛也比较高。有不少城市严格控制土地供应，住宅用地一地难求，但是城市的需求在不断扩大——随着实体经济的衰退，住宅成了很重要的保值工具，价格水涨船高。有不少开发商就打起了坏主意：用非住宅的土地开发住宅，于是就有了土地性质是办公、商用、工业、教育、科研甚至在集体土地上开发的住宅。

这些住宅由于在规划的时候并不是住宅，所以往往要先按照办公、商用的要求做规划设计，在通过规划验收之后再进行改造。上海把这类性质的住宅叫作类住宅，而北京则把它们称作商改住。

近年来，全国像雨后春笋一样冒出了大量的商改住项目，大部分时间这些打着政策擦边球的项目都潜伏在法律监管的灰色地带。打击商改住的方法大体上有以下几种：禁止网签；停发房产证；不通燃气。

以上这些手段都不能非常有效地打击商改住项目，因为开发商可以通过商品房预售取得大量购房者的资金，而不办房产证和燃气，影响的都是购房者，对开发商的利益没有根本影响。上海清理类住宅的行动在原来的基础上更进一步，它是通过拆除独立卫生间上下水、燃气来实现的。

通常来说，写字楼一层只要一个公共卫生间就够了。但是为了能够按照住宅的标准销售，类住宅项目通常要进行一定程度的改造，大体上有以下几道工序：

- 把面积比较大的办公室切割成面积相对小的住宅。

- 在每户安装独立的卫生间，卫生间需要上下水。
- 安装住户做饭需要的燃气。
- 安装隔断，将规划层高相对比较高（通常是5米）的房子变成复式结构（2×2.5米）的两层，也就是我们现在说的LOFT。

拆掉了上下水，住户就没有厕所了；拆掉了燃气，住户就不能生火做饭；拆掉LOFT和隔断，大部分房子都会面积缩水，总之，就是让人住不成。

这里面用的关键字是拆，实际上也是真拆，尤其是没有经过规划验收、没有交房的类住宅，清理整治工作就是把这些改掉的部分还原成土地原本的规划。被销售人员哄着购买商住房的外地购房人最终倒了霉。

买商改住、类住宅项目的主力人群有两种，一种是限购人士，一种是投资者。因为商改住项目通常存在一些先天不足，所以没有特殊情况通常不会有人青睐这种项目。

商改住项目一般具备如下特征：

- 销售宣传“酒店式公寓”、“SOHO”、“LOFT”
- 项目名称一般比较商业化
- 土地使用年限是40年或50年
- 公摊面积大
- 水电物业比较贵
- 住户里面有不少公司
- 通常不是封闭小区
- 价格是周边住宅的2/3

便宜、不限购、地理位置不错，这几个要素综合起来，似乎让这类房屋充满吸引力，这类房屋的实际销售情况却并没有大家想象的那么火爆。至少在别的住宅一房难求的时候，类住宅项目的房源数量都相对比较多。这类房屋有以下几个缺点。首先是公摊面积大，100平方米的住宅现在通常会做成两居室或者三居室，而100平方米的类住宅只能做成一居室。普通住宅的公摊比例一般是15%—25%，而类住宅的公摊比例则是45%—50%，也就是100平方米的房子，实际上使用面积只有一半。其次是土地使用年限也很短，由于从拿地到开发要经过一段时间，买到类住宅项目之后，你会发现土地使用年限可能只剩下二三十年了。最后，类住宅本身就不是当住宅设计的，所以也不会太符合一般人的居住习惯，有比较明显的隔音问题、邻居问题（各种皮包公司、培训班、发廊都可以开在类住宅小区的任何一层楼里）、封闭问题。

做商改住项目的开发商一般也不是很有实力的开发商，如果能合法赚钱，没有人愿意冒违法的风险，这样做必然是自身实力不足。当开发商对违法行为存在侥幸心理的时候，通常对购房人也没有什么契约精神。销售的时候开发商百般宣传，到了交房的时候又把一切风险甩给普通购房人。就我的经验来看，买商改住项目后业主维权的比例，至少是买住宅项目的三到五倍，如果你细心地去查一下北京、上海已经交付使用的类住宅项目，几乎没有哪个是没有毛病的！

以上说的这些都是类住宅卖不出去的理由，并不是政府整治类住宅的理由。对于类住宅，变更土地性质和规划用途本身就是一项大罪。在北京、上海这种城市，影响限购政策实施、影响人口纾解计划是类住宅被清理整治的重要原因。一旦遇到政府严厉地执行各种政策，最后受损的其实还是类住宅的购房人。如果你不想加入他们的维权队伍，最好不要购买这类房子。

最后需要说明的是，并不是商住房就一定不能买，只是不建议买。同时也不是所有的商住房都等同于类住宅，因为我国允许一块土地有多

种使用性质。比如很多小区都存在底商，底商的土地使用年限可能是40年、50年，但是上面的住宅还是70年的。总之，土地性质和规划用途才是关键，该是什么就是什么。

关于进一步加强商业、办公类项目管理的公告

京建发[2017]第112号

为进一步规范本市商业、办公类项目管理，促进房地产市场平稳健康发展，现公告如下：

一、商业、办公类项目（以下简称商办类项目）应当严格按规划用途开发、建设、销售、使用，未经批准，不得擅自改变为居住等用途。

二、开发企业新报建商办类项目，最小分割单元不得低于500平方米；不符合要求的，规划部门不予批准。

三、开发企业新建的商办类项目，应当按照批准的规划用途建设、销售，违反规定的，规划国土、住建部门依法处理。

四、开发企业在建（含在售）商办类项目，销售对象应当是合法登记的企事业单位、社会组织。购买商办类项目的企事业单位、社会组织不得将房屋作为居住使用，再次出售时，应当出售给企事业单位、社会组织。

五、本公告执行之前，已销售的商办类项目再次上市交易时，可出售给企事业单位、社会组织，也可出售给个人，个人购买应当符合下列条件：

1、名下在京无住房和商办类房产记录的。

2、在申请购买之日起，在京已连续五年缴纳社会保险或者连续五年缴纳个人所得税。

六、对规划用途为商办类的房屋，中介机构不得以任何方式宣传房屋可以用于居住。对违规代理商办类房屋销售或者虚假宣传商

办类房屋居住用途的中介机构，依法注销机构备案，直至吊销营业执照。

七、商业银行暂停对个人购买商办类项目的个人购房贷款。

八、本公告发布之日起，开发企业将新开工的商办类项目违规改为居住用途的，一经查实，规划国土部门依法收回土地，商业银行对该企业在本市所有项目暂停授信。

九、开发企业、中介机构违反本公告依法受到处理的处罚信息纳入本市企业信用信息系统。

本公告自发布之日起执行，与本公告不符的，按本公告执行。

北京市住房和城乡建设委员会
北京市规划和国土资源管理委员会
北京市工商行政管理局
人民银行营业管理部
银监会北京监管局
2017年3月26日

售后包租的房子不要买

我的客户马女士是个炒房客。

从2002年开始，不上班的阔太马女士拿着老公的钱四处理财。她圈子里的其他朋友都在玩股票，马女士觉得股票太复杂，有的朋友说做贵金属，马女士也没兴趣。马女士觉得自己文化程度不高，干脆买房子好了。她投资的第一套房子在北京的国贸。第二套房子在上海的浦东。

事实证明，马女士的房子买少了，应该贷款买房，不应该全款买房。事实又证明，马女士不炒股票是对的。用马女士自己的话说，2007年是她“马失前蹄”的一年。这一年马女士投资70万元购买了一套商铺，

一套“售后包租”的商铺。请你记住这四个字，接下来我要讲讲为什么不要买这种房子。

开发商承诺马女士，只要把商铺委托给开发商经营，不管商场经营情况如何，都会给马女士每年8%的回报。租满10年之后，如果马女士不想要商铺了，开发商愿意用250%的价格对商铺进行回购。

综合了楼市几年来的变化、以往投资的经验以及高额的回报率，马女士毫不犹豫地与开发商签订了两份合同，一份是商铺的买卖合同，另一份是商铺的委托经营合同。

马女士签了合同，付了全款，才过了一年，在建的商场突然停工了。业主们都很着急，小道消息在业主QQ群里疯传，据说开发商资金链条断了，老总要跑路。马女士懵了，在楼市叱咤风云从未失手的马女士第一次感受到原来在神州大地买房也能摊上事儿。这简直就像在做梦。

有业主建议大家一起找开发商、找政府。反正也不上班，马女士从炒房团华丽转身进入维权团，天天跟着业主们一起游行。她生平第一次拉横幅，第一次和警察、保安对峙，第一次信访。和马女士一起维权的，最多的时候能达到200多户，如果全家齐上阵的话，乌泱泱也有上千人。爷爷奶奶叔叔阿姨大爷大妈们，都盼着事情会有个说法。

可能是维权业主人数多，声势浩大，开发商停工的影响比较恶劣。过了不久，开发商主动召开了一次和业主的见面会。在会上，开发商的代表跟业主说，停工的主要原因是和施工方发生了纠纷，很快就会解决。开发商的代表还和业主代表签了保证书：保证在2008年6月完工！

项目时断时续，一拖再拖，马女士终于坚持到了2008年年底，商场开业，市里领导还去给开发商剪了彩。虽然比约定的交房日期晚了整整一年，马女士也没有在意。开发商的这次停工，给业主们的心里留下了

一抹阴影。

到了2009年6月，商场开业半年，马女士该收到第一笔租金了。这个时候业主群里又传来小道消息：开发商资不抵债准备破产。业主们纷纷跑到开发商那里，要求开发商兑现租金返利，开发商表示商场经营出了一些状况，招租没有达到预期，返利无法及时兑现，但是承诺2009年年底前一定会支付给业主。为了表示诚意，开发商的代表还和业主代表签了第二份保证书：保证在2009年12月1日前支付房租给业主。

有了承诺书，马女士又不急了。

到了年底，商场开业已经一年了，租金没等来，有的业主开始着急。这个时候QQ群里又开始流传小道消息：开发商欠了极多的外债，无力偿还，更麻烦的是，商铺不能办房产证了。

业主们再次抱团去找开发商讨说法。开发商这次给业主的解释是，开发商只是资金周转出了问题，办房产证短时间内有难度，但是开发商在政府有关系，请业主放心。

这次抱团维权的业主比之前两次要少得多。包括马女士在内，大家都不太着急。群里有业主提议和开发商打官司，很快被不想折腾的业主压下去了。QQ群的群主是位退休老干部，几次和开发商的谈判都由他出面，他以参加工作多年的经验告诉邻居，不用着急，政府是不会不管我们的！

政府是不会不管我们的，办不下房产证找政府，开发商不兑现租金找政府，楼盘停工找政府，似乎每次找政府都有一些效果，开发商的态度也很好。业主们始终没有找到维权的理由。

中国的人民，是世界上最善良、最老实的人民。中国的业主，是世界上最善良、最老实的业主。房子停工，他们不急。延期交房，他们不

急。不给房租，他们不急。质量不好，他们不急。开发商倒闭，他们不急。因为业主们相信，只要等下去，总能从天上掉下一个救世主，总之政府不会不管我们。

但是再老实的人，也总有爆发的一刻，只要有一个导火索。在平静的等待中，导火索突然就来了，点燃了业主的麻木和隐忍。业主们没有等来房产证，当然也没等来房租，他们等来了法院的查封令。查封令贴到了商场的大门口，贴在了人人都看得到的地方。

经过四处打听核实，商场的B1、1、2、3、5层分别被不同的法院查封，除了北京本地的法院，甚至还有安徽、湖南的法院来查封。执行庭的法官们你一层、我一层，把商场查封了个七七八八。QQ群里再次爆炸了。

走到这一步，马女士和她的邻居们面临什么状况呢？

- 70万元房款已经交了（有的业主还要还贷款）
- 房子无法办房产证
- 房子无法卖掉
- 房子不能住
- 房子也不能出租（因为按照协议商铺已经委托给开发商出租）
- 房子也不能收益（开发商无法兑现返利）
- 房子退掉拿不回钱（开发商已经资不抵债）

在可以预见的未来，房子将属于新的主人——通过拍卖取得商铺的新业主。

售后包租，就是以投资返利为诱饵将商铺出售给业主。这种商业模式一般会签两个合同，一个是售，一个是租。售就是业主买房的商品房买卖合同。租就是业主再把房子出租给开发商的委托经营管理合同。

在这个交易过程中，业主通常不能真正拿到房子，也就是并没有交房交钥匙的环节。那么这和正常的商铺有什么区别呢？

正常的开发商做商场，一般会出售一部分商铺给业主，另外一部分自己保留，然后进行统一经营。一般来说，除了地理位置、商铺定位等因素外，最重要的是这家商场的物业经营管理能力。这个管理有两个层面：物业管理和经营管理。

一般来说，开发商自己保留的商铺比例越高，商场就越好，反之销售的比例越高，商铺就越差。正常出售给业主的（部分）商铺，本来完全不需要再从业主手里租回来。开发商非要承诺一定的租金（通常利润丰厚，大概是房价的8%—16%），主要的目的就是快速地将房子卖出去。

目前专门做商铺的开发商，几乎都不会采取这种形式，它的本质并不在于“卖房”，而是更多地把商铺作为一种融资工具，快速地吸收资金。

售后包租这个商业模式本身并没有什么问题，不过大量的售后包租往往存在商铺经营不善、开发商撤资等问题——一个不以销售不动产为目标，而是以融资为终极目标的项目，怎么可能做得好呢？

售后包租案都会伴随一系列问题：租金不到位、物业管理发生问题、房产证无法办理、商铺经营不善、开发商跑路、管理公司跑路（破产）、楼盘烂尾。

说了这么多，售后包租的房子问题真的很多、真的那么严重吗？

是的，为了解决售后包租引起的一系列问题，政府专门在《商品房销售管理办法》中明令禁止售后包租。

> 第十一条 房地产开发企业不得采取返本销售或者变相返本销售的方式销售商品房。
>
> 房地产开发企业不得采取售后包租或者变相售后包租的方式销售未竣工商品房。

这个条款十几年前就有了，可是时至今日，售后包租依然屡禁不止，愈演愈烈。到了2011年，最高院又专门出台了司法解释。

> 关于审理非法集资刑事案件具体应用法律若干问题的解释
>
> 第二条 实施下列行为之一，符合本解释第一条第一款规定的条件的，应当依照刑法第一百七十六条的规定，以非法吸收公众存款罪定罪处罚：
>
> （一）不具有房产销售的真实内容或者不以房产销售为主要目的，以返本销售、售后包租、约定回购、销售房产份额等方式非法吸收资金的。

按照这个司法解释，售后包租是可以判刑的，可以判到10年。

便宜农家乐能买吗？

我的律所在国贸，东三环。如果你在东三环走一走，可能会看到路边有些小广告，说12万元购买农家院，开车半小时到国贸，可以自己翻盖。看上去是不是很让人动心？2016年我去廊坊谈一个烂尾楼案子，路过廊坊市政府门口，一拨业主维权口号喊得震天响。

通过业主们喊的整齐划一的口号，我了解的案情大意就是业主相信了开发商的宣传买了大棚，结果快交房的时候被强拆了。后来这一拨业主里面有好几个人辗转找到我，介绍了后续的案情。

按照业主的说法，他们相信了开发商的宣传，从开发商手里买了蔬菜大棚投资种菜，菜地是租赁的，菜地里的房子是配建的，总之，看上去是合法的，但是被政府强拆了。

其实业主只要稍微打听一下，完全可以避免这种情况的出现。这种销售模式在我国已经有很多年历史了，开发商卖的并不是菜地，而是房子。开发商卖的时候宣传法律允许在农用地上盖用来看管菜地的房子，只是菜地的面积很小（正常的承包农用地都是以亩计算），房子的面积很大。买这个所谓大棚的，也没几个人是真想种菜的，都是想买房，买便宜的房子。

开发商先从村里承包土地，然后用以租代售的方式和业主签订一个长期租赁合同（5年、10年、20年、30年不等），然后盖房子，把房子卖给业主。这个房子因为没有任何合法手续，所以实际就是一个名义上是大棚的住宅，是一个农田上的违建。

我们很多民众的法律意识很差，对“使用权”、“大棚”、“房产证”、“产权”这些概念丝毫不关心，就觉得商品房要几百万元一套，这里几十万元就能买别墅，还能种菜，这便宜不占太可惜了，这投资不投太傻了。

保护耕地是我国的基本国策，土地出让收入是我国地方政府的重要收入来源。从保护耕地、保护政府收入的角度考虑，国土资源部会定期航拍，基本上这种大棚一被拍到就会被强拆。

原则上说，拆这个房子是一点儿问题也没有的，无非是早一天拆还是晚一天拆。等房子拆掉业主再去找开发商，开发商不见得退钱（据我

所知该案退了一部分，每家比例都不同），所以业主有的是因为没拿回购房款，有的是觉得退款的比例太少又后悔了，就去找政府信访施加压力：开发商堂而皇之地卖这种房子，地方政府负有监管责任。政府成了业主的救命稻草，业主不得不揪着政府不放，希望政府直接赔钱，或者逼开发商把房款退回来。

小产权房能不能“转正”？

集体土地上的房子一定不能上市交易吗？当然不是。只要依法办理手续，集体土地上的房子一样可以合法地变成商品房进行销售。首先要征地，将土地从集体土地转为国有建设用地。征地涉及的土地，不仅要依照法律规定逐级审批，还要给予村集体合法补偿。土地转为国有后，经过招拍挂程序，就可以依照城市规划进入房地产市场。

小产权房省略了以上全部步骤，直接由集体土地的持有者“卖”给开发商，开发商盖成房子后，再把房子卖给购房人。虽然法律上禁止这种行为，但是这些年，小产权房遍地开花——只要有经济利益，就有人不择手段。而小产权房一旦上市，就会有很多购房人购买入住，从而引发了更多的社会问题。购房人抱着法不责众的侥幸心理，每天盼着小产权房“转正”。盖小产权房的往往是小开发商，甚至连开发商都不是，所以这些项目很容易烂尾，一旦烂尾，购房人又会把责任推给政府。

小产权房到底能不能“转正”？这个问题，其实一直都没有标准答案。

对于小产权房，政府的处置态度是明确的：清理整治。清理整治又有两个截然不同的方向：全部拆除；补办手续。小产权房并不是不能办手续，而是没有办手续。如果已经有大量业主入住，开发商把该办的手续补办了，小产权房也不是一定不能发房产证。

在全国各地，政府也做了一些试点工作，比如广东、浙江的少数区县，试着给小产权房的“转正”问题寻找法律和政策上的出路。有的地方可以通过“罚款”、“补缴土地出让金”的方式来实现“集体土地流转”。有人会认为，既然这个问题已经愈演愈烈了，处理起来宜疏不宜堵。不过，这些试点，不是已经宣告失败，就是走在路上尚未成功。

长远看来，小产权房的“转正”依然阻力重重，一旦大量的集体土地可以上市，一旦小产权房可以“转正”，虽然买了这些房子的业主会举杯相庆（因为他们的房子瞬间就升值了），但是对于更多守法的普通人、开发商甚至其他市场主体来说，小产权房轻易上市就制造了新的社会不公，也会引发其他问题。

所以，我给读者的建议是及时了解政策，如果不了解政策，最好别买这种房子。几年之内，在全国大部分地区，小产权房“转正”都不太可能。

买学区房需要注意什么？

我在杭州湾有一群客户——要不是他们，我还真不知道什么是杭州湾（如图15–1所示）。

杭州湾在宁波的北部，靠近上海。上海周边地区的经济一般会因为上海这个国际化大都市而得到飞速发展，杭州湾则是个例外。这里的土地以盐碱地为主，特产似乎是小龙虾。

杭州湾要修建一座跨海大桥，所以开发商看中了这里，打算建造一个可以居住10万户的小区，相当于凭空建造了一座城市。可是要想吸引购房人到盐碱地买房，又是在楼市限购的2012年，难度可想而知。

我的客户黄先生说他的买房经历，就是无意中打开电视机，看到一

行大字：恭喜你，你的孩子被黄冈中学录取了。

我们都知道黄冈中学的大名，这个学校应该在湖北，怎么跑到杭州湾来了呢？看到广告的家长经过“深入”的了解，得知当地政府和黄冈中学签了合同，要把黄冈中学引进到杭州湾。



图15－1 杭州湾地理位置

只要花点儿钱买套房子，就可以让自己的子女在黄冈中学入学。于是家长们纷纷在这里买了房子。有不少业主不仅自己买了，还把这个好

消息告诉了自己的兄弟姐妹——家家都有小孩，谁不想上黄冈中学？

等到开发商交房的时候，突然传来了坏消息，由于考虑到“浙江和湖北采用不同的考卷”，教育部门临时决定不再引入黄冈中学，这个消息可把购房人给气炸了。

在商品房买房指南这部分，我郑重地给大家讲一件事：商品房销售过程中的学区房，你听听就好！

学区房的划片问题，一般每年春天由区一级的教育主管部门负责确定，现在教育资源是个稀缺资源，一个学校的一年级能开几个班，和学校的硬件、师资以及过去的积累有很大关系。就算教室数量够，教师的数量也不可能够。好的教师进了好的学校，谁愿意被学校派到一片盐碱地上教书呢？

每年学区房划片，主管部门考虑的是入学学生数量和开班数量。入学学生多，开班数量不足，就要对学生进行筛选。最基本的条件是户口，然后就会逐步升级，筛选家长的户口、户口迁入的时间、家长的工作社保等。大家可以思考一下，教委划片的时候，那些正在建设还没入住的空房子（商品房期房）是不是划片的考虑范围——显然不是。

所以不管哪个开发商卖房时跟你说我这个小区是XXX学校的学区房，你都不要轻易地相信。甚至在期房建设过程中，你给教委打电话咨询也没用——这个方法对二手房是行得通的，对商品房就不是很管用。开发商通常都会给教育部门提前做好工作，保证宣传力度，但是等到真正划片的时候，如果政策调整了，开发商只会对大家说一句：对不起，我们也不想这样。

遇到这种情况，不管之前开发商是怎么承诺的，房子没有被划入学区就不是学区房。如果是买房投资，你可以通过打官司要回部分损失，如果是为了孩子上学，那基本就耽误了。前者是小事，后者是大事。

买别墅需要注意什么？

在中国，越早建成的别墅，越可能有不错的品质，主要原因在容积率上。因为城市的土地有限，为了保证居者有其屋，国家三令五申禁止建别墅，每过几年就会强调一次。

禁止的方法很简单，就是控制土地出让的容积率，比如容积率必须大于1。容积率大于1，就是让开发商把地盖满，把楼盖得更高，这样是不是就盖不出别墅了？

实际情况是开发商总能打政策的擦边球，在小区里规划一个高层塔楼，然后再盖别墅，这样一综合下来，既符合规划要求的容积率，别墅也盖了。这就是为什么现在别墅小区通常都要有几个高楼。

因为2000年左右的别墅项目没有这么严格的限制，所以那个年代建成的小区有不少容积率很低，我见过比较好的小区容积率是0.3。容积率低，小区的环境就相对好一些。

别墅项目有不同的设计风格，在我国联排、叠拼比较多，独栋不常见。这类项目有以下几个特点：土地规划通常都有些问题，违建比较多，容易漏水。

国家禁止盖别墅，却止不住开发商看中别墅有利可图。尤其是限购政策导致购房人的购房数量受限，别墅因此和学区房一起价格飞涨。教育用地盖别墅，科研用地盖别墅，甚至农用地、经济适用房的土地盖别墅的情况都是存在的。

买了别墅的业主（有不少在买的时候就被开发商宣传可以翻盖）会进行各种私搭乱建，因为别墅和楼房不同，翻盖成本相对较低，业主们有时候就不讲究了。有的业主买的是2层的别墅，直接盖成4层，院子里也盖满了，嚣张得不得了。

漏水的问题在别墅项目里也比较普遍，别墅和住宅不同的是，别墅的业主不仅要面对外立面漏水的风险，楼顶和地下室（尤其是地下室）也是别墅漏水的常见地方。因为地下部分不计入容积率，不需要缴纳土地出让金，所以别墅项目通常会修建地下室“送”给业主。由于土壤是含水的，别墅地下的部分相当于一直泡在水里，所以必须认真做防水层。一旦施工的时候防水做得不好，土壤里的水就会往房子里面灌，淹掉地下室。

这种情况特别容易发生，而且一旦发生，永远都修不好——因为在室内做防水是治标不治本的，要想根治漏水问题，必须把房子刨出来，这个成本比盖房子的成本还高。

这些问题，你直接去买期房的时候是看不见的，所以如果你想买别墅，买二手房是最好的规避风险的办法。

第十六章
商品房出了事该怎么维权

自己看这本书看得太晚了，或者买了这本书没看，或者千算万算还是买错了房子，怎么对开发商维权呢？

不管是办不下来房产证，还是遇到烂尾楼，基本上商品房购房人维权的基础都是建立业主组织。如果你想学习自己组织业主，就要对业主集体维权、商品房集团诉讼有深刻的理解。

从结果上来说，全国这么大，总有一些小区能组织起来，也有更多的小区组织不起来。业主往往一生只有一次维权机会——您有两套房子都赶上维权，那也真是“中彩票”了！正因为大家都是第一次维权，所以有比较高的概率犯错，会进入一些常见的误区。

开发商往往不会只做一个项目，这个楼盘出的猫腻，下个楼盘还会出现，但是开发商在这个楼盘里不会对付的业主，到了下一个楼盘就会对付了。所以开发商的猫腻会越来越多，手段也会越来越熟练。开发商对付业主，是有经验对没经验。

两个人一起做事，随机性很强，影响结果的偶然因素很多。而一群人一起做事，结果反而很容易预测：组织不起来是常态，组织起来是例外。

一个正常的、自发的业主维权圈是这样的。首先是有一个导火索，然后是有一个平台，再然后是产生意见领袖，开始信访、谈判、找媒体，接下来业主会分裂成多个派系，产生第一批、第二批、第三批的意

见领袖，最后，不了了之（99%），或者走向成功（1%）。

比如，我假设一个案情：小区交房了，业主去收房，精装修的房子，质量特别差，业主刚一进去，就看到房子里有无数的裂缝。

有人在售楼处搜集了业主的联系方式，拉了个维权微信群，接着好几百个业主陆陆续续地进了群，群成员里面混着开发商和物业的人，因为第一次没经验，业主不知道要做身份识别。大家天天在群里讨论收不收房，有的人收了，有的人没收，有的人话多，有的人一直不说话。

话多的人里面，有一些人懂点儿技术，会跟业主们说房子这里不对、那里不对。有一些人见过世面，有背景，跟业主们说这个开发商是什么背景，这个事情应该找哪个部门反映。有一些人饱含激情，每天刷屏，说必须要坚决地如何如何，业主们一定要站起来。有一些人时间充裕，自学法律，搜集了好几十页开发商违法的资料。有一些人有毅力，不屈不挠，时间宽裕，每次维权必到，甚至被警察抓走过，这些大部分是老年人，一直号召大伙信访。

经过百家争鸣，话多的人逐渐掌握了这群人的舆论主导权，成了意见领袖。他们就是最初的业主代表。他们做的第一件事情就是代表大家去找开发商谈判。

从点燃导火索到产生第一批业主代表去谈判是很快的，在某些情况下，这个过程可以在收房的当天完成。但是，开发商态度强硬——没有甲方会傻到直接妥协，谈判破裂，业主代表就会号召大家去找政府，去拉横幅、上访、占领售楼处。

信访、谈判、开会、在群里发言，这个过程往往非常漫长，消耗了业主们刚遇到维权导火索时产生的怒气。随着时间的流逝，经常在微信群发言的只剩下二三十位，其中很可能还有一半是开发商的人。随着每次去信访的人数变少，失望的情绪在群里弥漫，这是业主群第一次分裂

的前兆。一些业主的叛徒身份被确认，开发商的卧底被发现，可能会加速这个过程。如果这个时候开发商收买了业主代表，掌握了舆论，第一个业主群维权基本告终。

前面这个过程可以叫作爆发期。第一轮信访的结束，宣告着维权事业进入第二个阶段：分裂期。大部分人都意识到，信访和谈判永远不可能解决问题，于是有的人决定去起诉，有的人继续观望，有的人干脆缴械投降了。不服气的业主会重新抱团，再形成小组。维权理念、思路，甚至对于谁做业主代表这些小事，都会导致业主们成立不同的派系。

- 法律维权派：认为不要信访，考虑起诉。
- 坚决信访派：认为不要起诉，继续信访。
- 开发商收买派：认为不要维权，尽快收房。
- 吃瓜群众派：不管你们干什么我都看着，我不说话。
- 左右逢源派：哪个小组都插一脚，以消息灵通著称，甚至还和开发商也通一腿。
- 事不关己派：从未出现，从未入群，从未说话。
- 缴械投降派：已经收房，从此事不关己，高高挂起。

决定一个人做事方式的，是这个人的思维方式和性格。决定一群人做事方式的，是开会。人无法在不进行交流的前提下步调一致，除非是被狗熊追——大家都知道跑，跑的方向还不一样。

开会恰好是我们一贯主张平等的业主最不擅长的：每个人都是购房人，遇到事情之后大家都知道有人跟自己的问题一样，所以与其行动不如先观望，看别人怎么做。为了能让一群人朝一个方向行动，就要不断开会统一思想。军队的行动，依靠严明的组织体系；公司的行动，依靠公司的组织架构和管理机制；业主的行动，就完全靠开会，这个战场只

有领导，没有小弟，只有将军，没有士兵。几百个松散的业主，就是几百个将军，他们有的说先收房，有的要打售楼处，有的要去堵开发商。

在维权群里，业主们一开始是探讨接下来该怎么做，A说要不要把精装修房子的质量做个鉴定，问谁认识鉴定机构，没人响应。聊着聊着B扯到开发商的背景，这个话题有意思，聊着聊着C扯到政府怎么当保护伞，最后D聊到政府换届，E透露了下一届市长的小道消息，再聊着聊着可能就突然变成要不要后天上午去省政府了。聊了一晚上省政府该去不该去，大家聊得热火朝天，好像维权大业已经完成了一样，有人说了一句，要不咱们报名吧，明天去的打1，尴尬的沉默无人响应。

终于有人发了个红包打破僵局，大家又有了各种表情包，慢慢聊到了深夜，多数人都睡觉了，还有几个人聊到两点多。第二天你醒来一看，维权完了去哪里喝酒，你干什么工作我做什么项目，哪儿的美女多，美国总统大选什么的就都来了。

一个好的会议有几个关键点：议题、场地、规则、主持人、结论、执行。律师们平时做案子，开一个小时的方案会，整个小区一年的工作方案就全讨论完了。你去信息公开，我去行政复议，谁会跟你说要不明天上午咱们去高院一趟吧，报名的打1？安排李律师现在就去，下班前回来报告。

这显然是平时业主和业主见面开会讨论维权大计绝不会具备的特征。每个人都盼维权有结果，就是没有人维权，没办法行动。一场会开完，大家说了很多，没有结论，甚至连基本的发言秩序都没有。想想看微信群的讨论是不是就是这样？会议随时召开，发言随时插入。这种方式一方面公开了所有业主的思想动态——明天老李要去城建档案馆，号召邻居们同去。开发商第一时间就知道了，赶紧给档案馆领导说我们小区的任何资料都不要拿出来。另一方面没有任何规则，谁也不能管谁。

微信群聊只有一个规则：群主可以踢人，群成员可以退群。有经验

的开发商，会想方设法成为（收买）群主，谁不配合，就把他踢掉。

当年革命先烈发动革命，也没有什么微信，全靠党组织，就把人民群众动员起来了。今天大家从小学习革命前辈的先进经验，到了具体运用的时候，就忘得一干二净了，纷纷学老美，大家各干各的。

以上都是组织问题，下面我说说集资问题。

有句话说，兵马未动，粮草先行。小区业主维权是自掏腰包。我们今天开会需要场地，没有场地，只好在公园，或者业主家，或者干脆去物业的办公室——有一次我被请到业主小区的物业办公室开会，业主们一坐下，不知道是谁在地上踢了一脚，从桌子下面滑出一只录音笔，大家都很尴尬。

业主来北京见律师，自己出机票钱，业主把律师请到小区，要给律师订酒店。一般我们去外地参与帮助业主集团诉讼的前期咨询，都不要求业主付什么咨询费——但是差旅费你总要给吧。想得到专业的意见，想得到好的服务，就要有相应的开支。

集资，其实往往是小区维权成功的必要武器。在现实生活中，确实有一些小区自发地组织起来了，但这往往靠的不是一两个业主。为什么这样说？因为14亿中国人里面，没有那么多天生的领袖，个体的力量往往极为有限，每个伟大“野猪代表”的背后，都是一群坚挺的“小猪”。只有业主们你家出200元，我家出300元，一起掏钱给业主代表，这个业主代表才是真的业主代表。

军队打仗，不可能是自己出钱。为人民服务，一定是群众出钱，军队卖命。同理，小区业主代表大家维权，不可能是业主代表出钱，业主代表出力。应该是群众集资，业主代表定思路，群众再出力支持。维权成功靠的是一个团队，而不是一个强有力的个体。当然，最后大家记住的往往是个体。

最后一个问题是反搭便车。小区维权最致命的问题是普遍存在的搭便车心态。如果你是李嘉诚，你一个人买了1 000套房子。收房了，墙皮脱落得跟下雨似的，你肯定二话不说找人过来鉴定，然后起诉。但要是1 000个业主买了1 000套房子，大家就去信访、去谈判了，你看看我，我看看你，谁也不会积极行动，都希望用最低的成本——毕竟没有集资，最低限度的技术——毕竟也没有专家指导，最低限度的社会资源——没有人肯为了小区的事情用个人关系解决群众问题，来维权。结果只有一件事情同时符合上述条件，就是信访。

信访不要钱，不需要什么法律知识，也不用找关系。结果我们常常看到，一个业主带着一群业主去信访。信访就没有成本吗？也有的，拉横幅、买水都得花钱。这些钱不多，业主自己能出得起。有的业主比较好面子，自己出钱买了好几箱水，然后还请大伙吃饭。这样几次之后他就不愿意了，人家不可能一直当傻瓜，面子毫无意义，解决问题才是根本。

所谓搭便车，就是每个人都默认自己不付出，被动享受别人的劳动成果，让别人付出，自己收获。正是因为这种心态，所有人才都不肯行动。

如果比经济实力，业主支付的购房款的总和一定大于土地出让金、银行贷款、投资方的投资、高利贷的本金中的任何一项。比拼社会关系，一个数百户居民的小区，不知道有多少法官、检察官、政府官员、建筑师、学者、专家、记者、商人、老师。比拼资产，业主的资产总和可能远远大于开发商的资本。

但是由于每个人都在搭便车，维权既没有组织也没有钱，而开发商从一开始就是一个商业机构，不存在上述任何问题：它赚的钱不会分给别人，你看谁搭个它的便车试试看？开发商有董事长、总经理、工程负责人、销售负责人、公关负责人、保安负责人等承担不同职能，你猜他们怎么开会决定怎么对付业主？

业主就像一个臃肿的植物人，开发商则像一个10岁的娃娃，就算前者的战斗力一定强于后者，但是对不起，娃娃在你脸上撒尿你也没辙。你要是什么都不懂，也就算了，你要是懂一些，就会感觉更加没有尊严。你呼吁左手抬起来，左手告诉你它要看看天，你呼吁右手握拳头，右手告诉你它要歇个班。你想让业主们给你授权，业主说你是骗子，你想告诉业主，现在不要收房，业主说他们迫切要入住。

除了上面这些问题，其他细节问题还有很多，比如业主被收买怎么办，比如业主代表被打击报复怎么办，比如集资用谁的名义，怎么开收据，比如我们的谈判成果泄露出去被其他维权小组拿到怎么办，比如怎么拿到打赢官司要用到的图纸，比如业主大会议事规则该怎么写，这些问题太多了，讲三年也未必能讲完。

宏观上，你只要掌握三个基本点，就能把大家组织起来：

- 要有正确的组织方法
- 要集资
- 要反搭便车

第十七章
入住后的其他问题

物业问题

今天我们房地产行业的很多制度，都是效仿中国香港的，比如期房预售和由开发商提供前期物业服务。

中国香港的业主自治组织叫作业主立案法团，这个法团并不是什么强大的组织。20世纪五六十年代的中国香港地区的建筑管理是很混乱的。房子一般被委托给住户中的老年人管理。这些老人没有管理经验和知识，导致违建丛生，火灾频发。

中国香港政府为了防范这些风险，在出让土地时给开发商附加了一些条件，其中就包括开发商要提供物业管理服务，维护建筑物安全。在这样的背景下，中国香港的开发商对物业管理给房屋带来的保值作用和售后服务比较重视，物业服务是开发商品牌、服务的一部分。

中国香港模式就是“期房预售+开发商提供前期物业服务”的模式。接下来，我们比较一下这个模式和美国模式有什么不同。

在美国，开发商建了小区是不愿意管物业的，开发商一般也没有自己的物业公司。在房子盖好之后、卖掉之前，开发商是小区最大的业主，有100%的股权。随后随着房子的销售，开发商持有的房子会越来越少，直到低于50%，也就是说它已经不是小区最大的股东了，这个时候就要成立业委会。业委会成立之后，管理小区就是业主自己的事情了，开发商不会再参与。虽然各州法律规定不同，但是一般来说，在美

国开发商只管理两年，两年之后，业主自己请物业公司，花多少钱是业主自己的事情。

在美国，业委会的权力非常大，定期要开会，如果业主不服从业委会的决定，不交物业费，法院就会拍卖业主的房子，把业主从小区赶出去。

美国的方式是纯粹的业主自治——你自己的房子就应该自己管，为什么要让开发商管？

这两种模式最大的区别，在于开发商在前期物业服务中所处的地位不同，理念不同。但是，并不是因为中国香港模式的开发商权力大，业主立案法团就没有主导权。相反，中国香港的物业公司还是以法团为主要客户，在市场上，物业公司要施展浑身解数去给业主服务。谁的服务好，谁才能得到市场，得到客户。

我国改革开放以后，从深圳开始“借鉴”了香港地区的模式，由开发商来负责物业管理。当然，内地和香港地区的文化背景不同，虽采用同一种制度，但却得到了不同的服务。

有位客户拿着法院的传票来找我——他被物业告了。物业告他拖欠物业费，要求他立刻支付拖欠的物业费和滞纳金。客户问我，徐律师，我请你代理这个官司，你有多大把握？我没正面回答这个问题。

其实99% 的物业公司起诉业主、索要拖欠物业费的官司都是物业胜诉。1%业主胜诉的案件，用的是以下三种可行的方案：

- 证明物业公司的物业服务合同存在瑕疵，比如到期、解除、撤销、无效。
- 证明物业公司不是收取物业费的适格主体（比如已经有了新的物业公司，老物业公司又来收费）。

• 证明物业服务不符合物业服务合同约定的标准，质次价高。

这三种方案选择其一即可，不过每一种方法，物业公司都有应对之道。这1%的胜诉机会，需要动员小区全部业主的力量来争取，否则就可能出现胜诉破产问题——打赢物业费官司的成本超过收益，或者业主根本无法支付成本。

大部分客户在听完律师分析之后都会选择放弃。我问客户，你们为什么不交物业费啊？

能为了几千元物业费找律师的客户，背后都是一群人。果不其然，这个客户是小区第三批维权业主代表。关于为什么要维权，客户说了很多，包括车位、安保、绿化、垃圾，总之在客户的眼里，这个物业公司确实可以用“很差”来形容，但是真正让他不交物业费的，是这样一个事情。

春节前，客户的妻子在家里，突然听到门口有动静。客户妻子就去门口听了一会儿，发现楼道有人说话，并且好像有人正在动她家的锁。这位妈妈当时自己和孩子在家，不知道她哪里来的勇气，把门打开了。

场面非常尴尬，门口三个穿着羽绒服的年轻人愣住了，一把钥匙插在锁眼里。

“你们是谁啊，找我们家有事吗？”

“我们是装修公司的！”

“我们家不装修啊！”

“哦哦，我们可能是搞错地址了！是后面那个楼！”

说完，这三个人就匆匆忙忙地走了。晚上丈夫下班回家，妻子才把

这个事情告诉丈夫，丈夫听了吓得够呛。妻子跟丈夫说：“我问了后面那个楼，那个楼还没交房呢，都没人入住。”听客户说到这里，我说：“你老婆心真大，这不摆明了是小偷吗，干嘛还要去核实呢？”

客户说：“是呀，第二天我就去报警了，毕竟我们没丢东西，做完笔录警察就让我回来了。然后我就去找物业，这个小偷是白天来的，物业应该有监控！”

我问：“结果呢？”

客户答：“所有的监控都没打开！”

业主基本的安全没有保障，小区的舒适度瞬间就降低了。可是物业公司却不重视这个问题，一来二去，客户只能用不交物业费的方式表达自己的不满。小区里的安保不好，去物业投诉物业又爱答不理，客户感觉自己失去了方向，转而向其他邻居求助——加入业主群。进群之后，客户才了解到，这个小区前两次成立业委会的努力都失败了，现在正在第三次努力中。

本来在说物业费官司，一提到小区物业维权问题，客户算是找到了新话题——掐架。本来小区只有一拨人维权，很快分裂成两拨。据客户说，第一拨人被物业公司用免掉一年物业费、停车费的方式收买了。第二拨人因为被揭发维权的动机不纯——业主代表想自己开物业公司，被其他业主罢免了。客户因为单纯善良行动积极，很快成为第三拨维权者的领头羊。当然，还有个重要原因，就是他的维权口号简单易懂——不交物业费。

客户的思路就是，只要大家都不交物业费，就能把物业饿到滚蛋，于是一切问题都解决了。物业滚蛋了，大伙大不了自己开物业公司，说不定还能赚钱。

在我的执业生涯里，目睹掐架就是我的日常工作。小区里的掐架包括：

- 业主和开发商掐架
- 业主和政府掐架
- 业主和业主掐架
- 业主和业主代表掐架
- 业主代表和业主代表掐架
- 业主和物业公司掐架
- 业主和隔壁业主掐架

掐架的时候不仅花样多，手段丰富（大家都住在一起，可以肉搏），还往往直接涉及舆论导向问题：不仅要掐架，还要争取吃瓜群众的支持和关注。

掐架问题的根源在于物业服务制度：开发商卖房，购房人买房，买房要签合同，合同里面有一份前期物业服务合同。大部分人看也不看就签了，就算有人看了，基本也没有办法修改——大家都这么签，你要是不签，只能选择不买。

物业服务合同的一方是购房人，另一方是（开发商指定的）物业公司，业主入住，物业公司根据物业服务合同收费，提供服务。

在一个小区，如果有1 000个业主，就有1 000份物业服务合同。如果一部分业主对物业公司不满意，想要换一家该怎么换？

物业是大家的物业，只有一个业主变更合同是不行的，需要其他业主的配合。1 000份合同的修改、签订，本身就是一个不可能完成的任

务，只能靠投票来解决——把1 000份合同通过少数服从多数变成1份合同。更换物业公司的法律规定在《物权法》里。

第七十六条 下列事项由业主共同决定：

（一）制定和修改业主大会议事规则；

（二）制定和修改建筑物及其附属设施的管理规约；

（三）选举业主委员会或者更换业主委员会成员；

（四）选聘和解聘物业服务企业或者其他管理人；

（五）筹集和使用建筑物及其附属设施的维修资金；

（六）改建、重建建筑物及其附属设施；

（七）有关共有和共同管理权利的其他重大事项。

决定前款第五项和第六项规定的事项，应当经专有部分占建筑物总面积三分之二以上的业主且占总人数三分之二以上的业主同意。决定前款其他事项，应当经专有部分占建筑物总面积过半数的业主且占总人数过半数的业主同意。

业主们召开业主大会，成立业委会，得到了过半数业主的同意，业委会代表小区全体业主和物业公司签订一份合同，就对全小区生效。要是再有人跟你大放厥词说中国人不搞民主，你就拿《物权法》怼他！

在我们的日常生活中，至少有两件事是需要投票的，一是村民选村主任，二是业主选业委会。后者又比前者难，因为第一没有政府出来主动组织，第二要在遵守法律规定的前提下和各方利益较量，第三要克服中国业主的普遍弱点：对投票这件事高度蒙圈儿。

- 发动群众很难。
- 让政府配合拉票很难。

- 指望物业公司不捣乱很难。

物业公司不可能坐以待毙。前期物业服务通常采取包干制，物业公司的主要业务就是保安、保洁、绿化，这三项业务都可以外包——外包有很多好处，其中就包括回扣。目前只要物业公司外包保安、保洁、绿化，都可以拿到外包公司给的回扣。其他的业务，比如电梯、停车管理、会所、广告、物业用房，都可以产出利润。但是这些都不需要物业配备特别专业的人员，一家小型的物业公司，基本上3个人就够用：1个经理，1个文员，1个会计。物业公司的员工只用做两件事情：售后服务和收费。

经营物业公司本身并不难，基本就是凭良心收钱。一个10万平方米的小区，物业费按照每平方米2元算，一个月就是20万。其中大概一半用在电梯上，剩下要用钱的就是保安、保洁、绿化，再加上公共区域的各种经营收益，物业公司的经营是很稳定的。

除了包干制，还有物业公司采用酬金制。包干制，就是钱花多少物业说了算，剩下的钱是物业的。酬金制，就是物业的酬金是固定的，剩下的钱都要花在小区上。

显而易见的是，在小区花的钱越多，小区的品质就越好，在小区花的钱越少，小区的品质就越差。物业公司永远对业主哭穷，说自己不赚钱，甚至亏钱——因为信息不对称，业主很难知道物业公司到底花了多少钱，所以业主对物业服务质量的评价主要看个人感受。

实际上，大部分物业公司还是赚钱的，大家在商言商，如果物业真的连年亏损，贴钱给小区，物业公司为什么不赶紧离开小区呢？

开发商愿意用自己的物业公司——反正是自己决定，与其让外人赚这个钱，不如自己赚。有的开发商为了宣传，卖房的时候会宣传物业公司的品牌，但是这个品牌是可以挂名的，就是还用开发商自己的人，借

别人的牌子。我国的物业制度决定了物业公司的垄断性、不易更换性，所以这个行业缺乏充分的市场竞争。

负责小区成立业委会事宜的是街道的小区办，小区办并不欢迎业主成立业委会，因为“成立业委会 = 拉票 = 闹事 = 换物业公司 = 不维稳”，最糟糕的是每次业主要干点儿什么事，一般不请律师，但是只要程序上出了问题，就一律把锅甩给政府部门。物业法律又偏偏是个精细的法律，全国也没几个这方面的专家——最主要的原因是干这个根本不赚钱。

司法局为街道推荐法律顾问的时候，往往随机性比较强，街道无法得到专业的法律服务。街道干好了没人夸，干不好保证挨骂，出了事还要被扒皮。

背景介绍完了，我说回案子。

业主代表被起诉，大多数人都会认为这是个小事，把钱交了不就完了吗？为什么非要扛着呢？为什么为了区区一两万元要跑来请律师？

客户的话，不能他怎么说，你就怎么听！这位客户，表面上是来找我打物业费官司的，实际上背后隐藏了重要的信息——物业费官司，是一个大项目（对客户来说）的一个环节。他的目标就是找个律师把物业费官司搞定，以保证他顺利成立业委会。本案的客户是业主代表，小区未来的业委会主任。

物业公司起诉他拖欠物业费，不仅可以要钱，更可以用来反向宣传——打击业主代表的诉求，甚至影响这位业主代表的任职资格。既然拖欠物业费的业主不能做业主代表，把物业费交上不就行了吗？

也不行。不交物业费，恰好是这个业主代表发动群众、组织群众的宣传口号。因为大家都不想出钱、出力，不交物业费成本极低，甚至还

有收益，你只要公开宣传不交物业费，就可以快速赢得群众对你的支持。这个策略是一把双刃剑。它的好处是简单粗暴，因为如果全小区大部分业主都不交物业费，那么物业公司没钱赚，自然只能撤走。但是不交物业费的弊端特别大，容易导致电梯停运、风机停运、停水停电等问题。大部分小区的这些重要设备都由物业公司实际控制，所以如果物业公司拿不到钱，就可以跟业主打消耗战。业主的维权运动，主要来自群众的支持，一旦断电，有一部分群众会更加愤怒，还有一部分群众会扭头转而支持物业公司，反对他们本来支持的业主代表。

交还是不交？业主至少会因此分裂成四派。

- 坚决不交
- 坚决要交
- 不知道交不交
- 根本不关心

坚决不交的，二三十人，坚决要交的，二三十人，不知道交不交的，二三百人，根本不关心的，六七百人。这才是一个小区的常态。所以业主希望凭自己动员就让全小区（大部分）业主不交物业费的想法客观上行不通。你以为你代表着大多数人（微信群里一呼百应），实际上你只能代表经常和你互相发表情包的那几个人，在自己的群里自娱自乐！

换个角度说，大家不要觉得，既然小区物业服务不好，不交物业费的维权业主就都是好人。在坚决不交钱的业主里，除了维权斗士以外，还有在哪个小区都不交物业费的“老赖”。维权斗士也不见得都目的单纯，有的人很简单，就是觉得物业不好，要打败物业。有的人就复杂一点，打算取而代之——把物业赶走，开自己的物业公司。有的人是向往权力，当业委会主任有面子，维权的时候也有人一呼百应。有的人是向

往金钱，业委会主任可以决定小区各种各样的好事儿，比如小区要更换消防设备，业委会就可以进行招标。不过，你也不要觉得维权斗士靠谱，心怀鬼胎的人干不成事，有时候在利益的驱动下，后者的战斗力比前者还强！

坚决交物业费的人里，也不乏开发商、物业的卧底。有的小区半卖半送，有不少人因为关系白得了一套房子，有的人则是通过关系，低价买了房子。小区维权时，这些人不可能站在业主这一边，必然站在物业和开发商这一边。这些人平时也会做反向宣传，你们越是说物业不好，他越是要说物业好。

开发商想要收买一个业主是非常容易的事情，随便把一个工程项目包给某个业主就好了，连钱都不用送。有的业主被收买的下限极低，比如免两年物业费，就立刻倒戈了。

我的这位客户，家门被别的钥匙插了，他是坚定要维权的，但是现在他进退两难——为了得到那些不交物业费的业主的支持，他拿不交费当宣传，以至业主维权群的群名都叫“不交物业费，赶走XX物业”。这个时候他收到了传票，如果改口去交物业费，就是自己反对自己，如果不交，又不能继续维权。所以打赢这场官司就成了业主的唯一选择。

他的唯一选择，不是我的唯一选择。我给客户解释了这些基本道理，告诉他打赢这场官司有三种办法，分别要怎么做。我讲完之后，他就明白了打赢官司的难度太高，有点儿心灰意冷。

我这个人，总是喜欢先泼冷水，再说希望。有些人就是这样，你不把他的路堵死，彻底断绝希望，他就不肯听你的。这个业主是有自知之明的，知道自己的动员能力有限，群众基础没打好。

我告诉他，最聪明的做法，是赶快承认错误，去交物业费。

物业公司不好，服务水平差，最聪明的做法就是尽快成立业委会，既可以解聘它，也可以监督它，不交物业费唯一的好处就是你不用交钱。业主第一次维权，没经历过这些事情，犯错误是非常正常的。所以只要他积极承认错误，一样可以把大家团结起来。就算大家团结不起来，他也至少不会像前面两位业主代表一样，遗臭万年。

今天，物业维权最大的难处，在于我们不知道什么是好的物业服务。我们在学校上学，成绩最好的那些同学给了我们标准。我们在商场上竞争，业绩最好的企业给了我们标准。我们吃一顿饭，就知道这个饭店好不好、我们去住一晚上酒店，就知道这个酒店好在哪里。但是我们都没住过好的小区——试错成本太高，成功样本太少。

我去美国佛罗里达州环球影城玩的时候，顺便拜访了一个朋友。朋友家的房子是花50万美元买下来的，小区里有一个高尔夫球场，业主在物业注册之后就可以随便玩儿。在同样的地段，我的另一个朋友买的房子还不到10万美元。

其实这两个小区，一开始价格差不多。但是随着时间的推移，一个越来越便宜，另外一个越来越贵。便宜的小区为什么便宜？主要是人的问题：这个小区一开始住的白种人比较多，后来陆陆续续地搬来不少墨西哥人和黑种人，白种人就一批批卖房搬走了。再之后小区绝大部分住户都是墨西哥人和黑种人，房价就一直上不去。美国是个多民族聚集的国家，种族歧视是非常严重的，但是我想给大家说的不是种族歧视，而是希望大家能从类似的问题上吸取教训。

一个好的小区，需要的是持续不断的养护和经营，而在这个过程中，业主代表必然会逐渐形成业主组织，虽然我们没有人种之别，但是小区和小区之间仍然有区别——有没有业委会，业委会能不能管好小区，体现的是一个小区至少一半业主的决心和智慧。

我和客户聊了很久，助理来敲门，告诉我们，下一拨客户已经等了

15分钟了。

客户问我："徐律师，你们能代理我们这个业委会的成立案件吗？"

我说："等你下次来了再说吧。"

我为什么拒绝这个客户？

在我们提供的所有法律服务产品里，业委会案件最难收费！这种案件对律师的要求又相对比较高，因为律师难免被卷入各种掐架，一面要应付物业，一面要应付政府，一面还要应付自己的客户的邻居们。所以现在业委会案件基本是一个处于半放弃状态的产品。一年下来，律所代理的业委会案件，不会超过20个——大部分人都被高昂的律师费吓跑了。

对业委会来说，10万元就是一个大关。如果是业主自己的事，比如买房，几万元的律师费他们是愿意付的。如果是大家的事，比如赶走物业公司，业主代表和广大业主就都变得不积极了。即使业主们为了维权集了资，业主代表也不敢随便花大家的钱——怕挨骂。

小区业主成分复杂，业委会做每件事情都会收到不同的意见，所以哪怕是为每个维权业主报销100元路费或者餐费，都会有人反对，说100元太贵了，10元行不行？

我给大家的建议是：如果你的门被别人捅了，如果你家门口堆满垃圾无人管理，如果你的小区杂草丛生，如果你的物业保安殴打业主，你有三种选择：

- 交物业费，成立业委会，赶走坏物业。
- 不交物业费，等着当被告，一审和对方和解。
- 卖房走人，用脚投票！

办理房产证

办房产证的流程和合理期限

按照法律规定，开发商盖好房子，取得房产证要分三步走：（1）楼盘竣工验收，交付使用；（2）开发商取得整个楼盘的产权；（3）把产权分割给业主，办理房产证。业主没有拿到房产证的时候。整个楼盘属于开发商（就算房子盖好已经交房也是一样）。

商品房竣工后，开发商要做初始登记，也就是办业内人常说的大产权证。开发商的大产权证包括两部分：土地证和房产证。前者是《国有土地使用权证》，招拍挂之后就可以办，所以一般来说，开发商都是先办好土地证，竣工之后才办房产证。

办理初始登记，各地规定略有不同，但是大体上需要提交这些材料：

（1）商品房五证

（2）主体资格证明（开发商的法人营业执照等）

（3）竣工验收备案表

（4）面积实测报告

这些材料的使用方法是这样的：我是开发商本人（2），我有合法手续（1），房子我盖好了（3），面积是这样的（4），给我办证吧！法律上关于办房产证的期限规定，业主和开发商签的购房合同的约定，都是以交房后的时间来计算的。

法律规定，开发商拿到了竣工验收备案表和面积实测报告才能交房，所以交房之后开发商立刻就可以去做初始登记。初始登记在北京30

个工作日就能办完，上海则是20日内完成审核。

初始登记之后开发商有了大产权证，就可以按照合同约定给业主分割成小产权证，业主就能拿到房产证了。这个过程最长需要一个月。一般都是默认由开发商代办房产证，实际上只要完成了初始登记，办房产证这个事情业主本人也是可以去的。

这样算下来，办大证需要二三十天，办小证也需要二三十天。中间要是不耽误，一般从交房（取得竣工验收备案表和面积实测报告）开始算，3个月内业主就能拿到房产证。随着各地政府行政审批流程的不断缩短，这个时间往往只会更短，不会更长。

办不下房产证的法律规定

基于上述背景，《最高人民法院关于审理商品房买卖合同纠纷案件适用法律若干问题的解释》规定如下。

> 第十八条 由于出卖人的原因，买受人在下列期限届满未能取得房屋权属证书的，除当事人有特殊约定外，出卖人应当承担违约责任：
>
> （一）商品房买卖合同约定的办理房屋所有权登记的期限；
>
> （二）商品房买卖合同的标的物为尚未建成房屋的，自房屋交付使用之日起90日；
>
> （三）商品房买卖合同的标的物为已竣工房屋的，自合同订立之日起90日。
>
> 合同没有约定违约金或者损失数额难以确定的，可以按照已付购房款总额，参照中国人民银行规定的金融机构计收逾期贷款利息的标准计算。

交房之后90日就是商品房默认的办证时间，一般开发商会在签合同时延长到6个月。

办不下房产证的原因

开发商给业主办房产证一般需要3—6个月的时间。超过这个时间办不下房产证，有多种可能的原因：

- 违规用地问题
- 变更规划问题
- 面积测绘问题
- 竣工验收问题
- 资金链条断裂
- 公共维修基金和契税挪用
- 开发商跑路

当然，还有其他各种原因，篇幅有限我就不一一罗列了，我们的律师团队遇到过在经济适用房的土地上盖别墅，10年拿不到房产证的；遇到过规划面积很大，分割销售，结果无法进行测绘的（不成套）；遇到过送露台、送地下室偷面积，结果政府认为开发商盖有违建不给办证的。总的来说，大部分办不下房产证的项目，十有八九都是因为开发商存在不正规操作，导致在办证过程中被卡住了，而且卡得很严。政府不敢轻易给开发商审批。

办不下房产证的严重后果

一般来说，开发商和业主在合同里约定交房半年内办理房产证是很常见的，如果约定三年内办证，这个房子应该有开发商可以预见的房产

证难以办理的情况，三年基本等于无限期。一个办不下房产证的房子，因为交易存在风险又不能做贷款，市场价格只能达到正常房子的2/3，甚至更低。

对于房子价格贬损，如果你一直住在房子里，也不会有太大问题，所以很多遇到类似问题的业主就会选择苦等。他们认为只要一直等下去，房产证早晚都能下来。

但是住没有房产证的房子也存在很多风险。我在前面说了，按照法律规定，房产证没办下来的时候房产属于开发商，所以一旦开发商有外债，债主会用房产来抵债，就会有业主本来住得好好的，突然房子被法院查封的情况发生。

开发商自己也会利用法律规定的漏洞，主动把楼盘当作融资的工具。像北京有个著名的小区叫果岭假日，10年了还没交房，开发商用楼盘融了好几轮资，购房人还在干等。

违建也是这类项目的风险，有的小区业主不但没等到房产证，反而等来了整个项目被夷为平地，前文提到的“农家乐”，就是这种情况。

办不下房产证对开发商有什么好处

开发商可以自由地约定办不下房产证的违约金额度，所以开发商通常会约定一个非常低的违约金额度，比如总房款的千分之一，一次性支付。一套100万元的房子，千分之一就是1 000元。业主一看违约金这么低，就不会轻易起诉。但是业主的购房款早在房屋预售阶段就被基本拿走了，所以开发商根本不在乎业主拿不拿得到房产证。

业主拿不到房产证，开发商还可以用楼盘融资。再加上办不下房产证通常是建立在其他违法收益的基础上的，比如变更的规划、违建（也会卖给业主增加利润）、变更的立项（商改住），不办房产证只是前述

收益的一个附加产物。

办不下房产证如何自救

如果小区已经具备了办理房产证的条件，没有硬伤，业主可以起诉要求过户，难度很小。如果开发商存在比较严重的问题，政府不予审批，业主可以通过行政诉讼迫使政府进行审批，难度中等。如果开发商存在非常严重的问题，办房产证的难度很大，业主就要考虑及时退房。

因为房产证能办理就是能办理，一个小区的业主都能办，反之办不下来就是办不下来，所以办房产证类维权最大的难度不是来自法律而是来自组织。

- 难以解决一个业主维权，一群业主搭便车的心理。
- 业主意识不到办不下房产证的风险，是所有维权中最不着急的（仅次于烂尾楼）。

怎么避免买到办不下房产证的房子

信任大品牌开发商：珍惜自己名誉的开发商不会做这种事，一些大品牌开发商很少被卡住，办不下房产证多见于小开发商。

商改住不要买：因为土地性质是商业用地，所以这种房子特别容易在面积测绘、规划验收等问题上发生状况，像北京现在规定商改住不给办房产证，但是北京照样有很多商改住楼盘在卖，这些都是“坑”，千万别买。

手续要齐全：手续不全的房子不能买，房产证办不下来就是因为手续不全。

没有竣工验收备案表和面积实测报告，尽量别收房：因为办房产证

的前提就是要竣工验收，如果开发商没有竣工验收就先交房，你就要赶紧考虑是不是退房，不要等住进去几年房产证一直下不来你再去维权，这个时候万一房价大涨，你退房就不划算，导致自己进退两难。

在收房阶段就开始维权，也有利于你提前解决房产证下不来的问题，可能借着这个时候业主们群情激昂，直接就把后面的问题一并解决了。

不动产登记条例与落宗

2017年农历新年刚过完，第一天上班，很多好友在微信上给我发来燕郊落宗事件的新闻报道。同行好友说，看来徐律师你又有活儿干了。

燕郊落宗事件是怎么回事呢？简单来说就是已经买了房子的业主不能把房产证换成不动产证——因为土地登记有问题。

落宗是一个国土系统的术语，是落实宗地的意思。土地以宗为单位，以红线为四届。落实宗地是指确定项目用地的红线范围和批准使用的土地的红线范围是否吻合，其实和办不了不动产证没有太大关系。

燕郊业主办不了不动产证，是因为土地登记簿上的内容和业主房产证上的内容不一致。媒体把这个情况叫作落宗事件，其实是不太准确的。

在我国，房地产这三个字是分开的，房是房，地是地，产是产。房子归房管局建委管，土地归国土局管。房地分离，分别管理、分别立法。比如，按照1990年《城镇国有土地使用权出让和转让暂行条例》的规定，土地是有使用权年限的，分为住宅70年、工业50年、商业40年等。但是房子没有使用权年限。土地使用权到期了，房子归谁？这就是我们一直疑虑而未能解决的土地使用权年限续期问题。再比如，土地抵

押给银行了，房子卖给业主了，土地又被拍卖以后，房子算谁的？这就是《物权法》里面房随地走和地随房走的问题。把房、地分开管理、分开立法，引起的问题太多。近年来，政府一直大力推行不动产统一登记制度，用不动产的这个“产”去统一过去的“房”和“地”。

很多北方城市，包括北京，都是业主手里有房产证，没有土地证。大家好像不太在意土地证——在过去这么多年里，土地证在二手房交易、继承、过户甚至拆迁上，都是可有可无的，不影响交易。但是随着《不动产登记暂行条例》的出台，为了响应中央的政策，地方政府开始大力推进由国土局主导的不动产统一登记制度。也就是说，让过去不发土地证的国土局，给大家重新办不动产证，代替房管局发的房产证。

本书中大量提到的房产证，主要是为了方便读者理解。实际上等读者买到本书的时候，再买房办出来的应该就都是不动产权证书了！

这个不动产权证书，解决了过去全国有的地方有房产证没土地证，有的地方二证合一的混乱状态。一个不动产权证书，既是房产证又是土地证。

中央对于不动产统一登记制度的大力推动

在落宗事件背后，是中央大力推进的不动产登记制度，关于这个制度最重要的法律文件有三个：

- 《不动产登记暂行条例》，2015年3月1日
- 《不动产登记暂行条例实施细则》，2016年1月1日
- 《不动产登记条例操作规范（实行）》，2016年5月30日

为了保证这些法律文件能够在地方落实，政府还下达了一系列指示。

国土资源部办公厅关于印发《建立和实施不动产统一登记制度专项督查方案》的通知

国土资厅函[2016]935号

各省、自治区、直辖市以及计划单列市国土资源主管部门，新疆生产建设兵团国土资源局，各派驻地方的国家土地督察局，部有关司局和单位：

国务院办公厅督查室《关于组织有关部门开展专项督查的通知》（国办督函[2016]129号）明确，建立和实施不动产统一登记制度纳入国务院办公厅年度专项督查台帐，由国务院办公厅督查室协调，国土资源部具体组织实施。专项督查的对象是地方各级人民政府，重点是市县级人民政府推动不动产统一登记制度落地实施情况，特别是在推动不动产登记机构建设到位、不动产登记资料移交到位和不动产登记资金保障到位等方面采取的措施和取得的进展。结合第三次全国大督查工作，国务院办公厅将对推动不动产统一登记制度落地不力或不作为的地方开展抽查检查。专项督查结果报国务院，同时向省级人民政府反馈，工作进展缓慢的地区将予以公开通报或约谈问责。

各地要高度重视，加快推进工作并配合做好专项督查。省级国土资源主管部门要加强对市县的指导，层层传导压力，组织开展好自查工作；市县级政府和国土资源主管部门要围绕年底前“颁发新证、停发旧证”的目标，加强组织领导，加快推进工作，落实法定职责，确保不动产统一登记制度落地实施，力争年底前全国所有市县颁发新证、停发旧证。

为开展好专项督查工作，依据国办督函[2016]129号，国土资源部制定了《建立和实施不动产统一登记制度专项督查方案》，现予印发，请认真贯彻执行。

2016年6月14日

开发商的国有土地使用权证和房产证

每个小区都有《国有土地使用权证》，这个证是国土局发给开发商的大证——它是商品房五证之一，甚至说它是商品房五证之首也不为过。

从开发商办好国土证这第一个证，到业主拿到房产证这最后一个证，大概要5年时间。这还得是在开发商第一时间竣工开盘，没有一点儿捂盘惜售，没有一点儿资金链条紧张，没有一点儿耽搁的前提下。

随着新制度的出台，业主手里的房产证就作废了，要去国土局换发不动产证，日后房子才能上市交易、继承过户。

燕郊的落宗问题，是业主已经拿到了70年产权的房产证，国土局在换发证的时候发现，这些土地都不是70年的住宅用地，而是40、50年的工业、商业、教育用地。换句话说，在整个商品房开发的过程中，一块不该卖给业主居住的土地，被当作住宅用地卖了，盖好的房子还办了产权证。开发商的土地证是40年产权，业主的房产证是70年产权（如图17–1所示）。

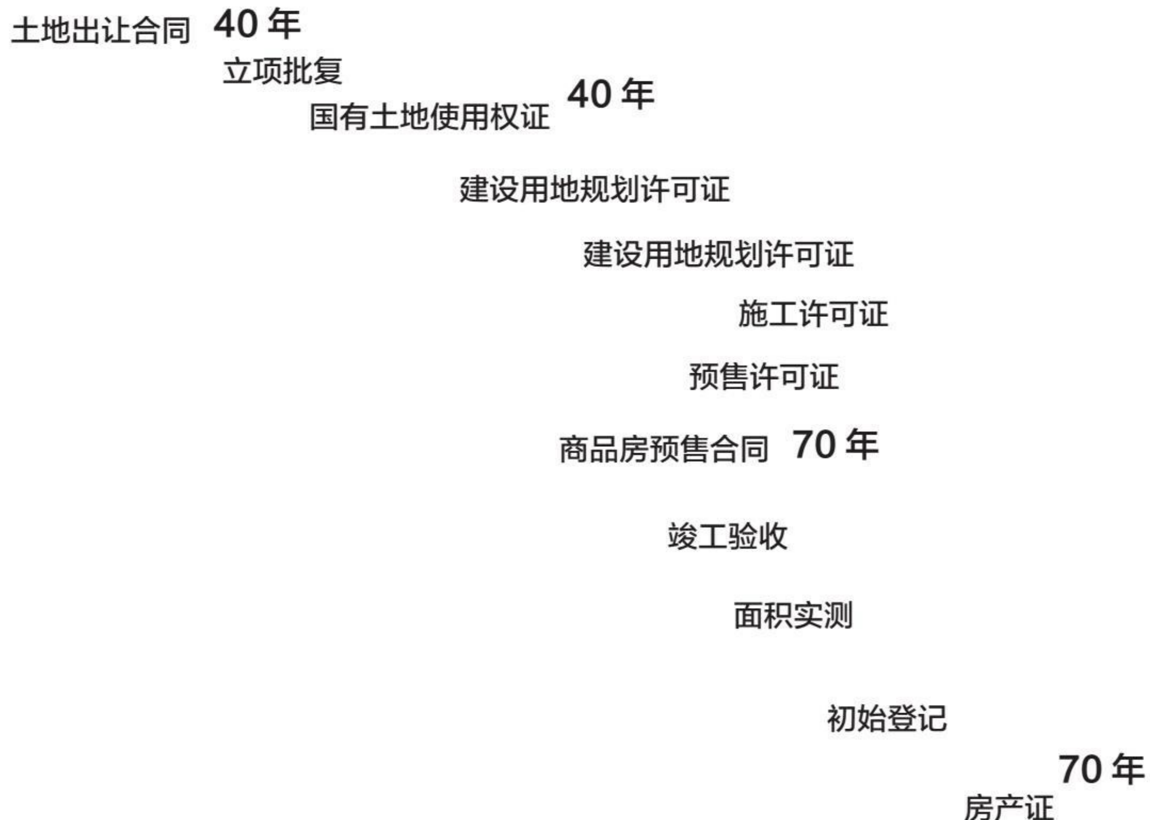


图17－1 房产证发证流程

按照《不动产登记暂行条例》的规定，国土局必须根据国土局的不动产登记簿来办理不动产证，因为国土证是第一个证，房产证是最后一个证，这两个证如果不一致，就不能按照业主手里由房管局发放的房产证换发不动产证，否则国土局就违法了。因此，国土局无法给业主换发70年的产权证，导致了“落宗”事件。

如果各位在2017年上半年买房，那么就有一定的概率遇到由不动产统一登记制度引起的“办不下产权证”问题，遇到这类问题不需要惊慌，耐心等待通常都会得到一个政策上的解决方案，如果确实着急，就和律师取得联系。

结语
美国人买不买房？

奥兰多位于佛罗里达州的中部，是全球有名的度假胜地。每年都会有来自世界各地的游客来奥兰多度假。

在这样一个度假胜地，一套别墅的价格从几万美元到几十万美元不等，大部分不超过20万美元，相当于一百多万人民币。

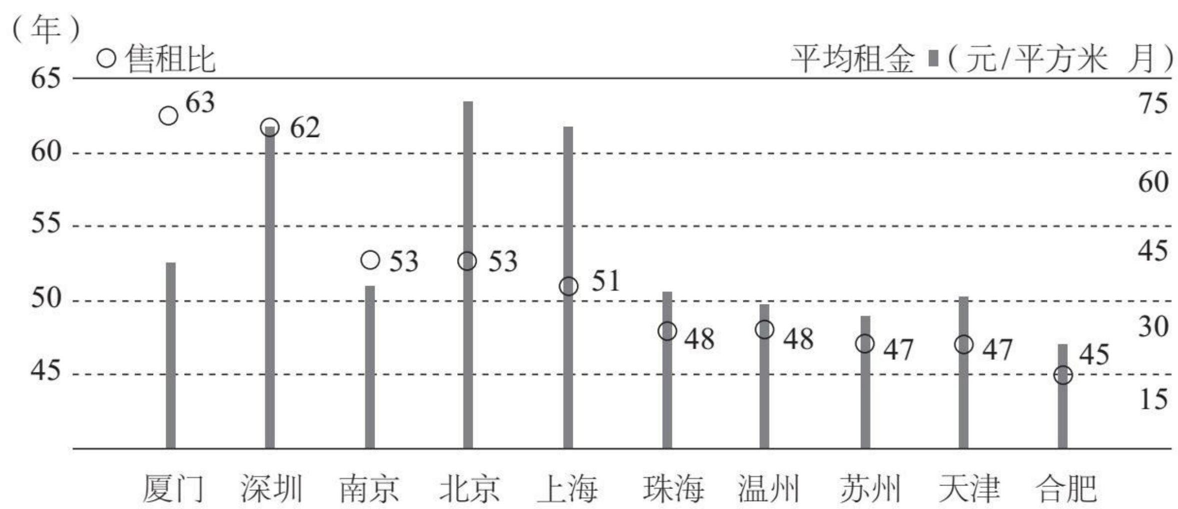
在当地拥有一套以上房子的，大部分都是华人。我有个华人朋友给我讲了这么一个故事：在他买的房子里有位白人租客。这个人有不错的工作，一年有8万美元的收入。照常理来说，一年赚8万美元，这位租客肯定买得起房子，但人家就是租房子住，还专门租便宜的房子——一个月600美元租金的单间，房子里就一张床。这个哥们儿多大了呢？快40岁了，还是单身。

华人房东看这个白人小伙子吊儿郎当的，既不买房，也不找对象，觉得特别难以忍受。就找这个白人小伙子谈话，问他为什么不买房买车找个漂亮媳妇。小伙子也很不理解为什么华人房东要管他这个。据说美国人退休的时候，平均存款只有6 000美元。双方的观念有如此大的差异，是他们错了还是我们错了，这很难讲，但是未来某一天，中国人的消费观念会不会也越来越像美国人呢？如果这一天到来，我们回想起扛着30年房贷买房的今天，会不会觉得自己很可笑？

现在华人大量在海外投资置业，有两个主要原因：一是国内的中产阶层担心经济下滑；二是在海外投资有着较为合适的租售比。一套价值

十几万美元的房子，通常每年可以收到一万美元以上的租金。在国外买房不但保值，还可以取得不错的收益。

租售比，就是租金和房价的比值。100万元的房子，一年租金10万元，10年就可以赚回房价，租售比就是10%。今天中国的租售比都是多少呢？我们在北京买一套房子，需要53年才能收回成本，上海要51年，珠海要48年，天津要47年，合肥要45年，也就是2%左右的租售比（如图结–1所示）。



图结－1 我国部分城市房屋租售比

资料来源：中国房价行情平台

放眼世界，我们的房子性价比是低还是高呢？伦敦的租售比一般是3%—5%，也就是收回成本需要20—33年，东京的租售比是6%，收回成本需要不到20年。在休斯敦，收回成本需要16年，拉斯韦加斯是13年，迈阿密需要16年，纽约是15年。

北京的租售比过低，一方面是因为房价太高，另一方面是因为租金太低。租金低的原因很简单：第一，房子多得是，足够2 000万北京人口居住。第二，老百姓收入不高，承受不了太高的租金。

本书主要是为有自住需求的购房人撰写的，主要目标是让购房人别买到烂尾楼、别被销售坑、别被开发商骗、别被业主毁约。如这本书给

你带来的收益、帮你规避的损失，显著地超过书价，我的目标也算是达到了。

如果你压根儿就买不起房，我想可能是上天在眷顾你，让你买到这本书。让你看完之后知道买个房也有这么多心酸血泪，这么多坑和陷阱，然后你就平衡了、幸福了，可以愉快地租房了。因为没房而找不到媳妇或者面临分手的朋友，可以买一本书拿给你的女神、女友、媳妇、丈母娘看，“吓死”她！